

R E V I S T A D E

3CONOMIA4

Consejo General de Colegios de Economistas de España

Crisis económica:
impacto
y estrategias
de salida



economistas
Consejo General

Número 3

Abril 2010

Presentación

El número 3 de la Revista de Economía se articula en torno a dos grandes bloques claramente interrelacionados. En el primero de ellos se analiza el impacto de la crisis económica mientras que en el segundo se exponen algunas de las estrategias que pueden facilitar la recuperación de la senda de crecimiento.

Rafael Myro examina la evolución de la industria española en el ejercicio del 2009 concluyendo que ha sido muy negativa, como resultado del acusado descenso que han registrado las demandas de consumo y de formación bruta de capital. Compara a continuación su trayectoria con la de otros países europeos, no encontrando signos que indiquen una especial debilidad competitiva, algo que a menudo se le atribuye a la hora de valorar sus posibilidades de contribuir a la recuperación.

Virginia Hernanz y Mario Izquierdo analizan por su parte uno de los exponentes más claros de la intensidad de la crisis, esto es el comportamiento del empleo, que se redujo con una intensidad muy elevada desde principios de año y de forma generalizada entre las distintas ramas de actividad, aunque con mayor intensidad en la construcción.

José Antonio Alonso analiza los factores que motivaron la extraordinaria dimensión alcanzada por el déficit exterior, sus implicaciones económicas y los factores que están posibilitando su la corrección.

Jesús Gascón considera por último prioritario consolidar las finanzas públicas, y aboga cosencuentamente por analizar qué margen existe en los diferentes tributos para incrementar la recaudación sin comprometer la recuperación económica y mejorar la estructura y competitividad de nuestro sistema tributario teniendo en cuenta las tendencias internacionales.

Por lo que respecta a la estrategias de salida, Oriol Amat describe en primer lugar las causas más frecuentes del fracaso empresarial tales como la falta de proactividad para afrontar situaciones difíciles, la falta de visión a largo plazo, la insuficiente innovación, los productos y procesos obsoletos, los costes excesivos, los ingresos insuficientes, la política de marketing mal diseñada, la publicidad mal planteada, etc. Propone varias medidas y estrategias que, en su opinión, pueden llevarse a cabo en el actual momento para aprovechar las oportunidades de recesión. La innovación en procesos para optimizar costes (modelos de negocios low-cost) y la innovación en el producto para generar ingresos y mantener los avances competitivos son considerados en este sentido aspectos clave.

Lluís Cuatrecasas sostiene que el consumo determina en gran medida la capacidad de crecimiento sostenible de la economía. Argumenta a continuación que es necesaria una reducción real de costes en la producción de bienes y servicios, que implica menos recursos y menos esfuerzo para realizar el mismo trabajo. La clave de ello, indica Cuatrecasas, se encuentra en la innovación, la cual, a

través de la investigación y del desarrollo, debe ir a la búsqueda de una mayor productividad. La innovación puede permitir mejoras en la capacidad productiva de un país a través de varios caminos: el ahorro en materiales, la utilización de recursos energéticos sostenibles, el uso de un buen equipo tecnológico y la eficiente organización y gestión de las actividades productivas (atención especial al Lean Management).

Alfons Sauquet sostiene que la gran variedad de discursos que se han articulado en torno al concepto de la innovación ha acabado generando una cierta confusión, que no hace sino reflejar que se trata de un fenómeno extremadamente complejo que no es posible abarcar de una sola mirada. El tema puede abordarse desde perspectivas diferentes (la economía, la sociología, el management y la teoría de la organización o la psicología, por ejemplo) que tratan de dar solución a problemas diferentes, razón por la cual parece que uno este hablando de otra cosa. Además de la multidisciplinariedad, el fenómeno abarca desde lo más micro cuando se analiza la creatividad hasta los niveles macro de las políticas de investigación e innovación de la Unión Europea.

Raimon Casanellas, finalmente, valora positivamente aspectos de la nueva normativa tales como la posibilidad de propuesta de convenio al inicio del procedimiento, la sanción a los administradores que actúan con falta de diligencia y la ampliación de las competencias de los nuevos juzgados de lo mercantil. Aspectos tales como la excesiva dilación del procedimiento y la escasa tasa de recuperación del crédito hacen pero que el autor considere la nueva normativa poco eficiente y que el recelo al procedimiento concursal siga manteniéndose.

España 2009. Un balance

Julio Segura

Presidente de la CNMV

Crisis, reformas y supervisión financiera

Querría en primer lugar agradecer a los organizadores de esta presentación la invitación a pronunciar unas palabras en este acto que reúne anualmente más profesionales de la economía que ningún otro en nuestro país. Y, más aún, agradecer la tan elogiosa presentación de Emilio Ontiveros, tras la cual habrán podido detectar no sólo competencia profesional, sino el cariño de un antiguo amigo. El único problema con esta presentación es que genere unas expectativas sobre el contenido de la conferencia que, me temo, no seré capaz de satisfacer.

Es una ocasión para reflexionar ante un público cualificado sobre algunos problemas de la situación económica actual, algo que siempre agradece alguien cuya dedicación fundamental ha sido académica y ahora asume responsabilidades de carácter ejecutivo. Mis intervenciones públicas desde que soy presidente de la CNMV han sido muy tasadas y se han circunscrito a explicar decisiones, criterios o estrategias adoptadas por la institución en el ámbito de sus competencias. Hoy es una buena ocasión para ampliar algo el ámbito de reflexión, si bien, como no podría ser de otra manera, mis comentarios estarán en su mayor parte inspirados por

la experiencia acumulada como supervisor de valores durante la crisis financiera.

Crisis y reformas

Creo que a estas alturas nadie duda que la crisis es la consecuencia directa de importantes deficiencias en el funcionamiento del sistema económico y financiero.

A menudo se defiende, y con razón, que el funcionamiento del sistema financiero ha generado incentivos a la toma excesiva de riesgos por parte de agentes que resultaban incapaces de evaluarlos de manera correcta y que la regulación no solo no ha sido capaz de prevenir los efectos adversos de esos incentivos sobre la estabilidad financiera sino que, incluso, en ocasiones, ha podido contribuir a generarlos. Por lo tanto, en el ámbito financiero, resulta preciso acometer reformas regulatorias ambiciosas que solucionen los problemas detectados.

Al mismo tiempo, es un hecho que la crisis financiera ha tenido efectos desiguales sobre la evolución económica de los distintos países. Es cierto que todas las economías industrializadas se han visto afectadas de manera significativa por las dificultades atravesadas por un gran número de entidades financieras, las distorsiones observadas en los flujos de financiación a empresas y familias y el funcionamiento imperfecto de los sistemas de precios en algunos mercados. Sin embargo, el impacto directo de la crisis sobre la actividad y el empleo y la senda prevista de recuperación no están siendo nada homogéneos.

En particular, es una realidad que, en España, aunque el efecto inmediato de la crisis ha re-

Artículo publicado en el nº 123 (extraordinario) de la revista "Economistas": *España 2009. Un balance*. Marzo de 2010. Edita: Colegio de Economistas de Madrid.

vestido menos intensidad que en otros países de nuestro entorno, la duración de la fase contractiva está siendo superior. Ello se debe, en gran medida, a perturbaciones idiosincrásicas tales como el colapso del sector inmobiliario y su efecto sobre la destrucción de empleo. Pero también, a rigideces o imperfecciones en el funcionamiento de nuestra economía y, en particular, en el mercado de trabajo y en el sistema de protección social.

Podría quizás argumentarse que las crisis no son necesariamente el mejor momento para acometer reformas ambiciosas. Así, en el ámbito financiero, la cercanía temporal de los turbulentos acontecimientos tras la crisis de las hipotecas subprime en Estados Unidos en el verano de 2007 podría llegar a perturbar, según este argumento, el análisis coste-beneficio de cualquier iniciativa de cambio regulatorio. Si esto fuera así, se correría el riesgo de que el debate regulatorio termine generando un exceso de intervencionismo por parte del regulador que inhiba los incentivos para la toma adecuada de decisiones por parte de los agentes privados, introduzca rigideces en el funcionamiento de los mercados y produzca, de este modo, ineficiencias que generen pérdidas excesivas de bienestar.

En el ámbito de las reformas en el sector real, es indudable que gran parte de las reformas propuestas –como las que pretenden una mayor flexibilidad en el mercado de trabajo o el fortalecimiento de las finanzas públicas– podrían conllevar algún efecto adverso transitorio sobre el crecimiento o el empleo en el corto plazo, aunque sus beneficios a medio y largo plazo sean de una magnitud muy superior. Por ello, podría sostenerse que las reformas tendrían un efecto procíclico agudizando en alguna medida la intensidad de la contracción si se producen en medio de una crisis.

Estos argumentos no hacen más que subrayar una obviedad. Si pudiéramos elegir, preferiríamos adoptar reformas en frío, después de cuidadosos estudios de impacto y en situaciones de holgura económica, de modo que los costes transitorios de las reformas pudieran resultar más llevaderos. Sin embargo, la realidad es que, a menudo, solo en momentos de crisis es posible aglutinar el apoyo necesario para la adopción de reformas ambiciosas. Solo la observación directa de las consecuencias de las imperfecciones que las reformas pretenden corregir proporciona la motivación suficiente y el respaldo necesario para que los cambios resulten viables políticamente.

De hecho, la historia demuestra que las grandes reformas suelen hacerse en momentos de crisis. Este el caso de la creación del Sistema de Bretton Woods tras la segunda guerra mundial o la firma del primer acuerdo de capital de Basilea en 1988, tras la crisis bancaria sufrida por diversos países industrializados en esa década.

Y esa es también la experiencia de nuestro país: desde el Plan de Estabilización de 1959, cuando España se encontraba al borde de la suspensión de pagos por el agotamiento del régimen autárquico franquista; pasando por los planes de ajuste marcados por las crisis energéticas, o la reforma del mercado de trabajo de 1984, cuando la tasa de paro alcanzaba el 20%.

Por lo tanto, las situaciones de crisis deben ser aprovechadas para adoptar los cambios que precisa el sistema económico y financiero utilizando el impulso que proporciona la percepción general de la necesidad de acometerlas. Ahora bien, aunque la existencia de un cierto grado de apoyo de la ciudadanía a la estrategia reformadora resulta un requisito imprescindible para hacerlas viables, no estoy seguro de que sea aconsejable supeditarlas al logro del

consenso absoluto entre todas las fuerzas políticas y sociales.

Las principales dificultades para implementar reformas no derivan tanto de la dificultad de percibir sus beneficios como de que, en ocasiones, los efectos que implican son desiguales entre las distintas partes afectadas. En este sentido, el principal reto de las reformas es hacer frente a los posibles efectos redistributivos, especialmente relevantes en el caso de reformas microeconómicas, si bien su importancia se diluye ante situaciones agregadas negativas que afectan al conjunto de la población y que permiten, por tanto, una mayor percepción de los beneficios globales.

La existencia de estas asimetrías es la que impulsa, en ocasiones, la búsqueda de un consenso amplio, si bien, de hecho, es en estas situaciones en las que menos debería perseguirse dicha opción por el cortoplacismo o las asimetrías que en ocasiones generan. No obstante, no conviene minusvalorar algunos posibles riesgos del consenso: la escasa ambición y gran ambigüedad de las reformas y su posible coherencia interna. El caso más claro en España es la reforma laboral, nonata desde hace más de una década. Personalmente preferiría que las reformas necesarias se enfrentaran con un esquema consistente en, primero, hacer los números, luego explicar el proyecto elegido de reforma y, paralelamente, buscar los apoyos políticos. Una pieza importante del esquema apuntado es la didáctica de la reforma, que exige tener que explicar en ocasiones cosas impopulares, aunque no por ello menos ciertas. Por ejemplo, que una reforma laboral no tendrá efectos positivos inmediatos sobre el empleo; que un sistema de pensiones de reparto no puede tener una tasa de rendimiento interno superior al crecimiento de la población más el del salario medio; que transferencias intergeneracionales excesivas son injustificables desde el punto de

vista de la equidad; que la reforma de un sector que presenta exceso de capacidad tendrá un efecto inevitable a corto plazo sobre el empleo del sector.

Un último comentario sobre las reformas es que en un sistema en el que la opinión pública juega un papel muy importante en la toma de decisiones políticas, las preguntas de las encuestas de opinión deberían formularse incluyendo la restricción, porque todo problema económico conlleva, al menos, una restricción. De lo contrario se trata de otra cosa: propaganda, agitación, demagogia.

Por ejemplo, la pregunta “¿Está de acuerdo con trabajar X años más en su vida?” no es de extrañar que sea contestada negativamente por el 87% de los encuestados. Pero lo relevante es la contestación a la pregunta completada con “o cobrar una pensión X% menor” o “que sus hijos perciban una pensión 2X menor”. Si se pregunta “¿Le gustaría acabar con las colas en la sanidad pública?” el éxito del sí está garantizado, por lo que habría que completarla “al coste de aumentar la presión fiscal un X%”.

Parece haber una amplia coincidencia de opiniones en que las reformas más necesarias son las del mercado de trabajo, las pensiones —más ampliamente, los compromisos a largo plazo del Estado— y la reforma financiera. Más la educativa y la de investigación. ¿Por qué?

Porque son imprescindibles para que la economía española pueda retomar una senda de crecimiento sostenido apreciable que nos permita avanzar de nuevo en la convergencia real con los socios avanzados de la UE. Dicho en términos más sintéticos, en ausencia de estas reformas es muy probable que la economía española experimente, una vez superada la crisis actual, una larga etapa de crecimiento modesto que no genere empleo neto.

Por todo lo dicho, parece claro que la difícil situación económica actual y la compleja situación del sistema financiero proporcionan la motivación adecuada para discutir posibles reformas. Quisiera referirme en el resto de esta intervención a algunas de ellas.

Como pueden entender, evitaré la tentación de aludir a las reformas relativas al sector real como son las del mercado de trabajo o del sistema público de pensiones, de enorme relevancia y actualidad en nuestro país, tal y como muestran algunos de los artículos recogidos en el número de Economistas que hoy se presenta. Créanme que esta omisión de temas no resulta fácil para alguien que ya en 1976 publicó un artículo sobre la reforma de las pensiones en que se proponía el aumento de la edad de jubilación y la consideración de la historia completa de cotización o que en 1991 dirigió el equipo que redactó el llamado “informe Segura” sobre el mercado de trabajo y que ha visto como, desde entonces, se ha acumulado creciente evidencia favorable a las propuestas que allí se hacían y que, en lo esencial, coinciden con el texto llamado “de los 100”.

Me centraré, en todo caso, en las reformas del sistema financiero que no solo están en el centro del debate económico actual a nivel nacional e internacional sino que, además, son las que se encuentran más próximas a mis actuales responsabilidades.

La crisis y la supervisión financiera

La crisis financiera iniciada en el otoño de 2007 puso de manifiesto que los agentes habían asumido unos riesgos excesivos, que no habían evaluado correctamente y para los que tenían garantías muy insuficientes. La crisis cursó, además, con dos características que no habían estado presentes en otras crisis financie-

ras previas en las últimas décadas: la intensidad del efecto dominó y el fallo en los mecanismos de determinación de precios.

En efecto, un problema generado en un pequeño segmento del mercado hipotecario estadounidense planteó rápidamente problemas de solvencia a instituciones financieras alrededor de todo el mundo y redujo a la nada el ahorro de muchos inversores de las antípodas. Por su parte, el mercado interbancario se secó abruptamente y, lo que es más importante, dicha sequía se contagió enseguida a los mercados de deuda privada corporativa, generando una crisis de confianza en el sistema financiero mundial.

¿Qué problemas apuntan estas dos singularidades de la crisis financiera? El efecto dominó a insuficiencias de la supervisión prudencial y a la necesidad de diseñar incentivos que dificulten la adopción de riesgos excesivos. La crisis de confianza a insuficiencias en la transparencia de los mercados financieros y a la consiguiente necesidad de regulación, porque los agentes no han tenido incentivos para mejorar su transparencia. En resumen, las dos áreas en que han de mejorarse los mecanismos reguladores –y, por tanto, supervisores– son las de la supervisión prudencial y estabilidad y la transparencia.

Respecto al tándem supervisión prudencial-estabilidad, el primer elemento fundamental es el mejor diseño regulatorio y reforzamiento de los recursos propios de las entidades, como garantía para hacer frente a problemas potenciales de solvencia, dotándoles de mayor estabilidad a lo largo del ciclo. Existen varias mejoras posibles.

En primer lugar, van en la buena dirección las medidas tendentes a aumentar el consumo de recursos propios asociados a la inversión en

productos complejos, derivados no liquidados a través de cámaras de contrapartida central (CCP) o a la cartera de negociación de las entidades. Asimismo, resulta importante reducir la prociclicidad de la regulación de capital, estableciendo un sistema de reservas –no provisiones– anticíclicas que restrinjan la distribución de beneficios en la fase alcista del ciclo.

En segundo lugar, se ha discutido recientemente la posibilidad de que las exigencias de capital regulatorio sean crecientes con el tamaño de la entidad, basándose en el argumento de que aquellas entidades que son *too big to fail* pueden instrumentar políticas más agresivas y asumir mayores riesgos en la medida en que saben que, en el peor de los casos, las autoridades acudirán en su ayuda. Sería recomendable tratar de evitar este problema de riesgo moral sin crear condiciones competitivas distintas a empresas en razón exclusiva de su tamaño, porque éste puede ser resultado, por ejemplo, de una mejor gestión del riesgo y, por tanto, de una mayor eficiencia. Parece una vía más razonable tratar de estimar los requerimientos de recursos propios en función de los activos ponderados por riesgo complementados con límites cuantitativos estrictos al recurso al apalancamiento.

El problema del tamaño y de la especialización relativa de las entidades, revierte en última instancia al tema del grado de estabilidad del sistema financiero. La llamada globalización del sistema financiero ha aumentado las interconexiones entre los agentes y es bien sabido por resultados obtenidos en otras áreas del conocimiento que los sistemas con mayor interconexión son menos estables: los sistemas ecológicos complejos son más estables si son descomponibles en subsistemas básicos; las redes son más estables cuando el número de nodos y la densidad de relaciones entre los mismos es menor; la biología ha demostrado la inestabili-

dad derivada del comportamiento gregario de las especies.

En todo caso, la mejora de la estabilidad financiera es algo más que el simple reforzamiento de la solvencia de las entidades individuales, por mucho que éste sea fundamental, y exige una mejora en la gestión del riesgo, porque no existe cuantía alguna de recursos propios capaz de resistir una crisis con valores suficientemente elevados en su duración y tasa de morosidad.

Un primer aspecto que ha puesto de manifiesto la crisis es la importancia del riesgo de liquidez. Esto apunta a la conveniencia de que las entidades hagan una evaluación en tiempo real de los compromisos de liquidez asumidos y a la necesidad de exigir vía regulación algún mínimo de liquidez en términos de requerimientos para poder hacer frente a una situación en que las entidades no pudieran durante un cierto periodo –un mes, un trimestre– tener acceso a la financiación vía mercado.

Un segundo aspecto es la mejora de la estimación de los riesgos. Ésta es difícil en tiempos de crisis como la actual, pero el problema principal ha sido que los modelos empleados a lo largo del largo periodo expansivo utilizaron una información que correspondía a un inusualmente dilatado periodo de baja volatilidad de los mercados y reducida morosidad crediticia. Pero el uso acrítico de estos modelos ha conducido a infravalorar los riesgos y relajar, por ejemplo, los estándares de concesión de crédito. Existe abundante evidencia de que la relajación de los criterios para la concesión de créditos no afecta con carácter inmediato a las cuentas de resultados de las entidades, pero que a partir de los cuatro-cinco ejercicios empieza a trasladarse a beneficios, lo que puede terminar aflorando problemas de solvencia, tal y como ha ocurrido.

En tercer lugar, la gestión de riesgos también mejoraría si existieran incentivos adecuados que no primaran las decisiones cortoplacistas, un tema que entra de lleno en el terreno de la gobernanza empresarial. Aquí se ha avanzado algo en el tema de las retribuciones de los órganos de gobierno de las sociedades y en el de las responsabilidades de los administradores, pero queda camino por recorrer y quizá tuviera sentido plantearse la posibilidad de que existiera una dualidad de órganos de gobierno, como sucede en Alemania, con un órgano ejecutivo y otro de control independiente.

Por último, señalar que la crisis ha puesto de manifiesto que si bien el riesgo sistémico cristaliza siempre a través de problemas de solvencia, sus orígenes se encuentran en problemas de comportamiento inadecuado (de asunción de riesgos, de gobernanza, etc.), la vigilancia de algunos de los cuales pertenece al campo de los supervisores de mercados y conductas. Desde el punto de vista curativo, sólo los gobiernos y los bancos centrales disponen de instrumentos para hacer frente a problemas de inestabilidad financiera, pero desde la perspectiva de su prevención, la implicación de todos los supervisores financieros debería ser mayor.

Detectar tendencias potencialmente generadoras de problemas de inestabilidad, monitorizar el desarrollo de las mismas, mejorar los mapas de riesgo del supervisor, identificar operativas que responden a incentivos inadecuados tales como el arbitraje regulatorio o supervisor, son todas ellas tareas en que los supervisores de mercados pueden constituir una ayuda apreciable. Y no convendría olvidar un tema esencial para la estabilidad financiera como es la mejora de las infraestructuras de los mercados y, más concretamente, de los sistemas de registro, compensación y liquidación que aseguren un sistema de garantías suficiente para el buen fin de las operaciones. Un tema en el que, como

saben, la CNMV acaba de lanzar una ambiciosa iniciativa de reforma cuya pieza esencial es la creación de una o varias CCP.

En otras palabras, el riesgo sistémico ha tendido a verse como una variable exógena a cada entidad individual, por lo que su supervisión tendía a situarse tan sólo en el campo de la fortaleza financiera suficiente para poder hacer frente a algo que se consideraba como un shock externo. La crisis ha hecho patente la existencia de un significativo componente endógeno del riesgo sistémico, que tiene que ver con el funcionamiento de los mercados al que los supervisores prudenciales no han dedicado con frecuencia la atención debida.

La segunda gran enseñanza de la crisis es que es preciso mejorar la transparencia del sistema financiero. Desde el punto de vista analítico esto no puede sorprender en la medida que el fallo de mercado principal en el caso financiero es la información asimétrica y los problemas de selección adversa que lleva aparejados. Pero, además, la literatura ha señalado otras ventajas adicionales de la transparencia: disminuye los costes de búsqueda de los inversores en la medida en que la información disponible es más próxima a la necesaria para tomar decisiones óptimas y reduce los spreads bid-ask. La crisis ha demostrado que los mercados que mejor han funcionado y no han presentado problemas de liquidez han sido los más transparentes –los de acciones y deuda pública– por contraposición a los menos transparentes –los de renta fija privada y, más aún, los mercados no regulados. Y también que la protección de los inversores depende crucialmente de la transparencia.

Mejorar la transparencia

¿Dónde cabe mejorar la transparencia? Telegráficamente señalaría que en cuatro áreas.

La primera es la de los productos financieros destinados a minoristas. Si se analizan los folletos de emisión se observa que la información es muy amplia y detallada, por lo que podría parecer suficiente. Sin embargo el problema es que resulta excesiva y lo esencial con frecuencia se encuentra enmascarado en el texto. Lo fundamental para los inversores es conocer bien los riesgos asociados a la adquisición del producto, el grado de liquidez de la emisión, si está o no asegurada, las condiciones de amortización y quién puede ejercerlas, las condiciones de conversión en su caso y un cálculo bien hecho de rentabilidades en distintos escenarios que tengan asignadas probabilidades razonables de ocurrencia. Y si la colocación carece de tramo institucional que determine un precio de subasta, un informe de experto independiente validado metodológicamente que estime si al precio al que se emite se encuentra dentro del rango del mercado. Para esto es suficiente un tríptico y, en caso de que el emisor coloque el activo en su propia red, la supervisión estricta de que no se producen conflictos de interés.

Además de esto, sería muy positivo tratar de simplificar el abanico de productos, avanzando en el proceso de estandarización de los mismos, frente a la tendencia a la segmentación de la clientela. Productos que sean más fáciles de comparar entre sí para los inversores y que, por tanto, resulten sustitutivos próximos entre ellos. Este principio está reconocido en el caso de los fondos de inversión, cuya tipología responde a cuál sea su vocación inversora. En estos momentos, muchos activos financieros aparentemente simples requieren considerar muchas características distintas para poder ser valorados y un pequeño cambio en alguna de ellas puede modificar significativamente su valoración. Lo que se multiplica en el caso de productos estructurados con una variedad de subyacentes. Esta heterogeneidad constituye un problema que se agudiza si no existen merca-

dos que fijen precios. Y, con carácter general, sería deseable que los productos financieros se negociaran en mercados organizados. Dentro de esta área de transparencia cabe considerar también la clarificación de las reglas de retención de riesgos.

La segunda área en que la transparencia debería mejorarse es la información financiera de las empresas. Es imposible recuperar la confianza en los mercados si se tienen dudas respecto al grado en que las cuentas de las empresas reflejan los efectos reales de la crisis sobre sus resultados y patrimonio. No voy a entrar aquí en el debate contable sobre el principio de valor razonable, pero recordaré que éste a menudo refleja de manera mucho más precisa que cualquier alternativa la “imagen fiel” de la empresa, que las decisiones no se toman habitualmente sobre valores históricos o de amortización, que su supuesta prociclicidad no permite explicar más allá del 20% del deterioro de las cuentas de las empresas financieras en la reciente crisis, y que su aplicación no genera, por sí misma, espirales desestabilizadoras. Otra cuestión es que se puedan mejorar ciertos aspectos técnicos de su aplicación. En este campo, las iniciativas recientes del IASB son de destacar en varios temas: nueva clasificación de los activos financieros, criterios para el cálculo del valor razonable de instrumentos ilíquidos, el mejor reconocimiento de las relaciones con los vehículos fuera de balance y la mejora de la provisión de los créditos.

La tercera área en que resulta necesario mejorar la transparencia es la de los acreedores: agencias de calificación, tasadoras y otros tipos de valoradores. Los productos financieros han alcanzado tal grado de complejidad que para muchos de ellos ni las propias empresas financieras son capaces de valorarlos adecuadamente, por lo que descansan en la calificación de especialistas. Son bien conocidas las críticas a

la actuación de las agencias de rating en la crisis por lo que debemos dar la bienvenida a la iniciativa de la UE de registrarlas y regularlas en lo que se refiere a la homologación de sus métodos y la evitación de conflictos de interés, tarea que, afortunadamente, se encargará de realizar de forma centralizada la nueva autoridad europea de mercados de valores (ESMA).

Por último, debo mencionar también la mejora de la transparencia de los mercados y la reducción del riesgo de contrapartida. La transparencia pre y post-contratación de renta fija también es manifiestamente mejorable, un tema en el que los avances han sido muy modestos, aunque recientemente ha sido objeto de atención por CESR y la SEC. Una parte significativa de los instrumentos de renta fija privada y derivados internacionales se negocian en mercados organizados con altos grados de opacidad, donde no existen requisitos de información pública sobre los términos de las transacciones.

Este problema no ha sido reconocido hasta fechas recientes, ya que los reguladores, influidos por la industria, han sobrevalorado los efectos adversos sobre la liquidez de una mayor transparencia, argumento que se ha demostrado erróneo dado que dicho efecto no se ha producido en los EEUU con la introducción del TRACE. Como es bien sabido, la MiFID no trató el tema de la transparencia en otros mercados que los de acciones, considerando por tanto que la transparencia de los mercados de renta fija era suficiente. Pero en la mayoría de los mercados distintos de las bolsas, la información precontratación se encuentra disponible sólo para sus miembros y la postcontratación se ofrece de forma agregada y con considerables desfases temporales. Sería por tanto recomendable que las exigencias de transparencia que la MiFID requiere para la renta variable se extendieran a todos los mercados, al menos

en lo relativo a la información post-contratación.

Asimismo, la importancia adquirida por productos que se negocian OTC apunta la conveniencia de plantearse reformas de mayor calado. El ejemplo más claro y reciente es el de los CDS, cuya desordenada expansión ha generado efectos adversos sobre la estabilidad financiera. Resulta conveniente, como mínimo, promover la creación de un registro central de las operaciones sobre este tipo de instrumentos, así como incentivar la compensación de las posiciones derivadas de esos instrumentos en CCP. El registro central aumentaría la transparencia y la eficiencia del mercado y la CCP reduciría el riesgo que para el tomador de protección supone la insolvencia de quien la ofrece.

No querría acabar esta parte relativa a las reformas del sistema financiero internacional sin un dato que invite al optimismo y sin señalar, a su vez, una preocupación. El optimismo proviene de que 2009 ha sido un año en el que las autoridades nacionales y los organismos internacionales se han planteado, con inusitada intensidad, la necesidad de emprender reformas regulatorias de calado en el mundo financiero. En particular, el G20 ha sido muy activo en el tema, así como el Financial Stability Board, fomentando el aumento de la coordinación entre reguladores, supervisores y definidores de estándares. Por su parte el BIS ha avanzado en temas de solvencia y riesgo sistémico. Asimismo, la Comisión Europea ha hecho suyas la mayor parte de las propuestas del Informe Larosière, poniendo en marcha una revisión en profundidad del esquema institucional de supervisión financiera europea que ha dado lugar a la propuesta de creación de nuevas autoridades supervisoras para la UE que estarán dotadas de medios humanos y técnicos y de una estabilidad aceptables. De ello, de más Europa, sólo podremos ganar todos. Quienes

tenemos sistemas supervisores de calidad más alta que la media porque la fijación de reglas comunes imposibilitará los arbitrajes regulatorios y supervisores que tan presentes han estado en los últimos años en el mundo financiero. Quienes tienen sistemas de menor calidad, porque tendrán que mejorar la misma.

Pero estas nuevas autoridades han de ser fuertes e independientes. Esto implica, por una parte, que la ESMA cuente con suficientes competencias y capacidad de enforcement: en particular que no solo facilite la coordinación entre supervisores en situaciones de crisis y haga el monitoring de las mismas, sino que, además, tenga capacidad para dictar normas técnicas de obligado cumplimiento por los supervisores nacionales y arbitren los conflictos entre estos últimos. Por otra parte, la independencia se garantizaría mejor con autonomía presupuestaria y limitando la influencia de los poderes políticos europeos. La autonomía presupuestaria se vería reforzada por un mayor grado de autofinanciación de la ESMA que sólo será posible mediante un sistema de aportaciones de las autoridades nacionales basado en la importancia relativa de los sistemas financieros de los países miembro y no en el Tratado de la Unión, que prima la población. La independencia respecto a los poderes políticos europeos implica que las decisiones y recomendaciones de las nuevas autoridades puedan ser aceptadas o no, pero no puedan ser modificadas, por la Comisión o el Parlamento europeos, aunque ambos sean oídos en el proceso de elaboración de las medidas.

Mi preocupación es que a medida que los mercados financieros se vayan normalizando, la industria absorba su exceso de capacidad y recupere sus márgenes y volúmenes de negocio y que las economías avanzadas comiencen a crecer, es probable que se pierda el impulso regulador encaminado a evitar la repetición de

crisis como la que estamos viviendo. En efecto, ya se han empezado a alzar voces señalando que la culpa de la crisis es de la inadecuada –por exceso– regulación financiera, que se ponen en riesgo los avances que han consolidado dos décadas de innovación financiera, etc. Convendría recordar que si la crisis ha demostrado algo es que la suma de mercado más autorregulación no proporciona resultados ni eficientes ni deseables desde el punto de vista social y que para evaluar los beneficios netos de la innovación tal y como se ha llevado hasta ahora, habría que descontar los 1.000 dólares per cápita que han perdido por media los cientos de millones de ciudadanos de los países con problemas y los costes sociales del aumento del desempleo.

Por último, unas palabras sobre la reforma financiera en nuestro país. La crisis financiera mundial ha afectado a las entidades de crédito de todo el mundo y, por ahora, de forma mucho menos acusada a las entidades de crédito españolas. Como es bien sabido, este moderado efecto se ha debido, por una parte, a la política supervisora del Banco de España, que ha contribuido a que los niveles de solvencia españoles estén por encima de los de los países de nuestro entorno. El otro factor explicativo del mejor comportamiento del sistema bancario español ha sido el mayor peso de los depósitos y el escaso recurso a la inversión en productos estructurados, cuya acusada pérdida de valor en la crisis apenas ha afectado a las cuentas de las entidades de crédito españolas que mantienen niveles de solvencia elevados.

No obstante, el sistema español ha concentrado una parte relevante de su inversión en activos cuya pérdida de valor tarda más en aflorar y cualquier nivel de provisiones y de recursos propios, por elevado que sea, tiene un límite de resistencia en función de la duración e intensidad del ciclo depresivo. Los beneficios conso-

lidados de las entidades españolas han sufrido recortes importantes en los dos últimos ejercicios, de forma mucho más acusada en el sector de cajas que en el de bancos, y cabe esperar que esta tendencia continúe en 2010. En consecuencia, la crisis financiera ha impactado en menor medida al sistema bancario español, pero lo ha hecho con un desfase temporal que introduce una dificultad adicional a la reforma.

La creación del FROB persigue hacer frente anticipadamente a problemas de solvencia que, en otro caso, pudieran darse en el futuro. El diseño es el adecuado, pero su implementación no está exenta de problemas. El primero, que el desfase temporal señalado hace que su aplicación se produce cuando los bancos europeos con problemas ya han cerrado sus operaciones de salvamento, entrada de capital público, subvenciones, etc. lo que pone dificultades añadidas a su aprobación en Bruselas. El segundo, que la propia naturaleza de las cajas hace compleja su aplicación. Por una parte, la oposición generalizada a las fusiones de cajas de distintas CCAA dificulta el necesario ajuste de capacidad que la reforma ha de traer consigo. Por otra, el éxito de la operación depende de la reducción de costes, lo que sólo puede lograrse en fusiones que reduzcan el peso de los servicios centrales y de la red de sucursales, excesiva en términos comparativos europeos y, en caso de fusiones dentro de la misma Comunidad Autónoma, redundantes en gran medida.

En último extremo, el sistema bancario español presenta un exceso de capacidad, tanto por el número de entidades como por el de sucursales, problema más acusado en las cajas que en los bancos que son más vulnerables a la crisis por el peso en su activo de las actividades inmobiliarias. No obstante las dificultades, estoy convencido de que la competencia técnica del Banco de España y su independencia de criterio lograrán resolver estos problemas.

Y termino.

Confío en que la progresiva mejora de las perspectivas económico financieras no reduzca el impulso regulador de la crisis. El sistema financiero precisa de importantes reformas destinadas a reforzar los aspectos prudenciales y de gestión del riesgo, pero también de mejoras en el funcionamiento de los mercados, donde la falta de transparencia se ha evidenciado como uno de los principales fallos que subyace detrás de los problemas de información asimétrica y selección adversa vividos durante la crisis.

El impulso reformador debe extenderse también a otras áreas de la economía, aprovechando las ventajas que las crisis ofrecen como catalizador de las reformas. Por suerte, el diagnóstico de los fallos y, por tanto, las reformas necesarias, no es nuevo para los conocedores de la materia. Como espero haber transmitido, los principales aspectos de las reformas han sido analizados en múltiples ocasiones y la literatura al respecto es amplia y se encuentra sólidamente fundamentada. Gran parte del trabajo está, por tanto, hecho y lo que resta es aprovechar el momento para llevar las reformas a cabo, no como medidas que vayan a solucionar la situación de la economía en el corto plazo, sino como forma de garantizar una sólida recuperación que establezca las bases necesarias para una nueva fase de crecimiento de la economía española. Todos debemos hacer un esfuerzo en la comprensión y explicación de dichas reformas.

Nada más y muchas gracias por su atención.

La industria en la crisis

Rafael Myro

Universidad Complutense de Madrid

Resumen: En este artículo se examina la evolución de la industria española en 2009, que puede ser calificada de muy negativa, como resultado del acusado descenso en España de las demandas de consumo y de formación bruta de capital. A pesar de ello, se inscribe en una tendencia bastante general a los países de la UE. En realidad, comparando su trayectoria en el año con la de otros países europeos, no aparecen signos de una especial debilidad competitiva, que algo que a menudo se le atribuye a la hora de valorar sus posibilidades de contribuir a la recuperación.

PALABRAS CLAVE: Crecimiento económico, Competitividad, Industria

1. Introducción

En los países desarrollados, las manufacturas han sido, junto con la construcción, los sectores más afectados por la crisis. En España, el valor

añadido industrial es el que más ha descendido no sólo en 2009 sino también en 2008. La restricción financiera y el desplome de los niveles de consumo y de formación bruta de capital han sido factores determinantes de ese retroceso y lo serán también de la vuelta a un escenario de crecimiento industrial en los próximos dos años. Para algunos, la evolución descrita ha sido también el reflejo de las debilidades competitivas que posee el sector que analizamos en España. Sin embargo esta idea no encuentra apoyo en los datos disponibles para los años anteriores, ni aún en los más negativos correspondientes a 2009, pues tanto la dinámica del producto industrial, como la de las exportaciones, muestran trayectorias ligeramente más positivas que en los países europeos más avanzados, augurando una perspectiva cuando menos similar de crecimiento en el futuro, una vez recuperados los niveles de confianza de consumidores e inversores.

2. La evolución de la industria en 2009

El crecimiento industrial español se desaceleró ya a comienzos de 2007, dando paso a una disminución del valor añadido de las manufacturas desde el inicio de 2008, que se hizo muy profunda en el primer trimestre de 2009 (Gráfico 1). La tasa anual de descenso en 2008 fue del 2,1%, superior a la del sector de construcción y también a la registrada por los países de la zona euro, pues España se enfrentó ya en ese año a un ajuste a la baja más intenso de los niveles de consumo y de formación bruta de capital. Por grupos de bienes, los más afectados, tanto en 2008 como en 2009, fueron el de consumos duraderos, seguido del de bienes de equipo (Gráfico 2). Pero en ambos grupos se ralentizó sensiblemente la tendencia al descen-

Artículo publicado en el nº 123 (extraordinario) de la revista "Economistas": *España 2009. Un balance*. Marzo de 2010. Edita: Colegio de Economistas de Madrid.

so en la mitad del año 2009, como consecuencia de la recuperación de las ventas de automóviles y de cierto repunte en las exportaciones.

La evolución prevista para el conjunto del año 2009 es de un abultado descenso del valor añadido, del 15%, que puede considerarse una cifra catastrófica, pero es la respuesta a una reducción de más de 5 puntos porcentuales en el consumo y del 25% en la formación bruta de capital, valores que multiplican por 5 y por 2 respectivamente los descensos que registra el área euro. Como ya se ha señalado, esta evolución tan negativa se ha repartido de forma desigual a lo largo del año, centrándose sobre todo

en el primer semestre, aunque sin dejar de ser importante en el segundo, pero en un paulatino proceso de ralentización.

El retroceso industrial que muestran los datos de la Contabilidad Nacional Trimestral de España (CNTE) difiere en dimensión y en el tiempo del que ofrecen los Índices de Producción Industrial, que anotan descensos más pronunciados y tienden a adelantar temporalmente las evoluciones, por lo que anticiparon la fuerte caída de la actividad ya en 2008, y si bien vuelven a indicarla en 2009, no lo hacen de forma tan intensa, pareciendo anunciar ya en los últimos meses el inicio de la recuperación, aunque de forma muy tímida (Gráfico 3)

Gráfico 1 - Evolución del valor añadido en España
(tasas porcentuales sobre el mismo trimestre del año anterior)

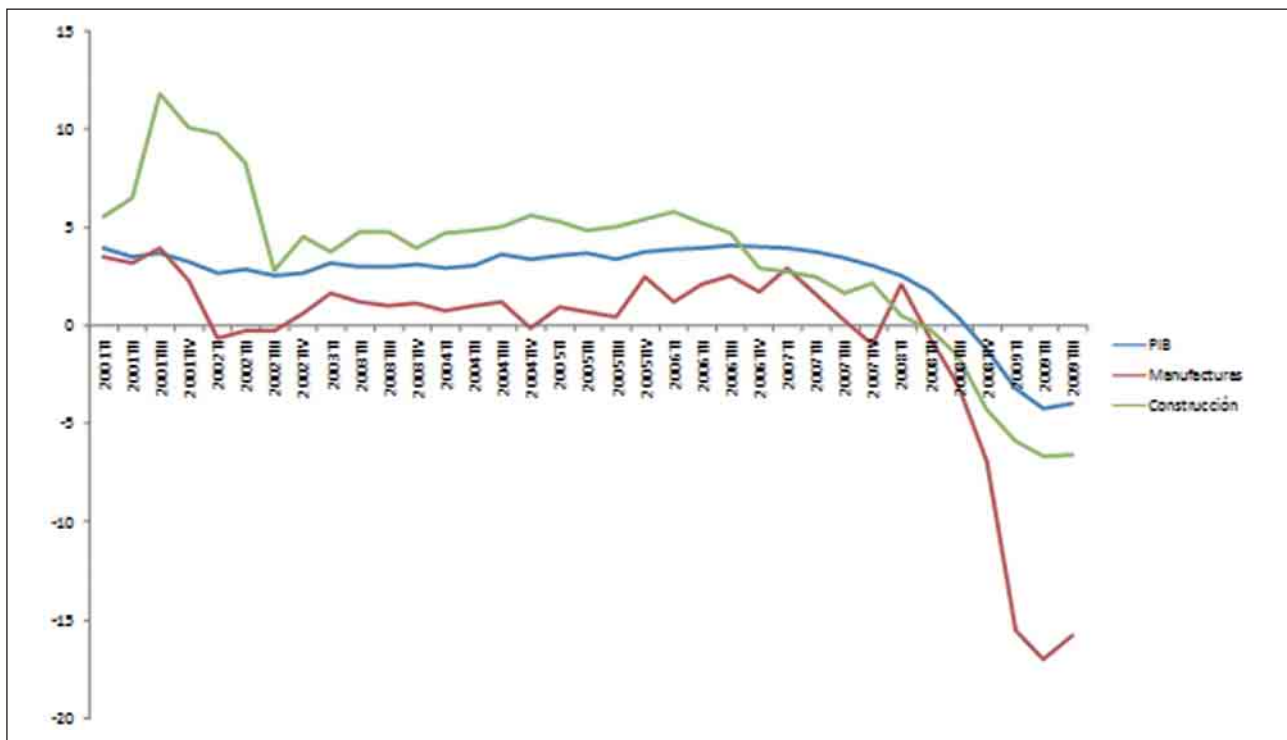


Gráfico 2 - Índices de producción industrial
(tasas porcentuales sobre el mismo trimestre del año anterior)

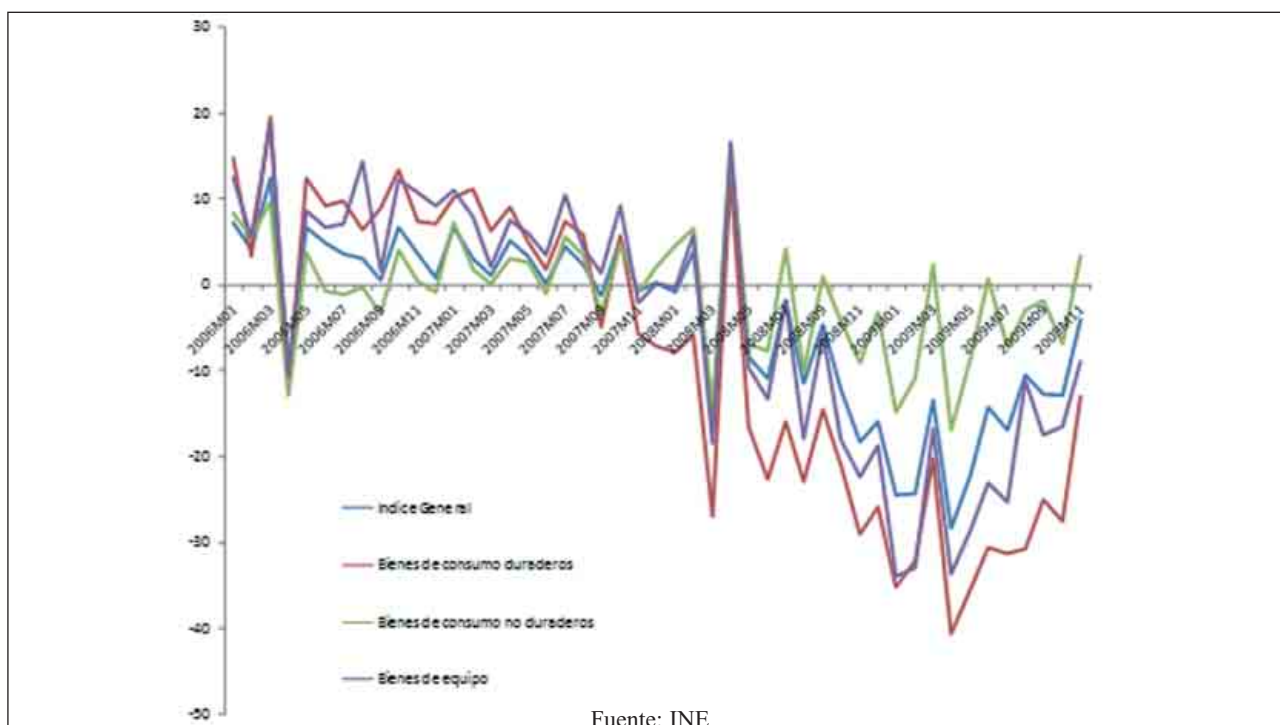
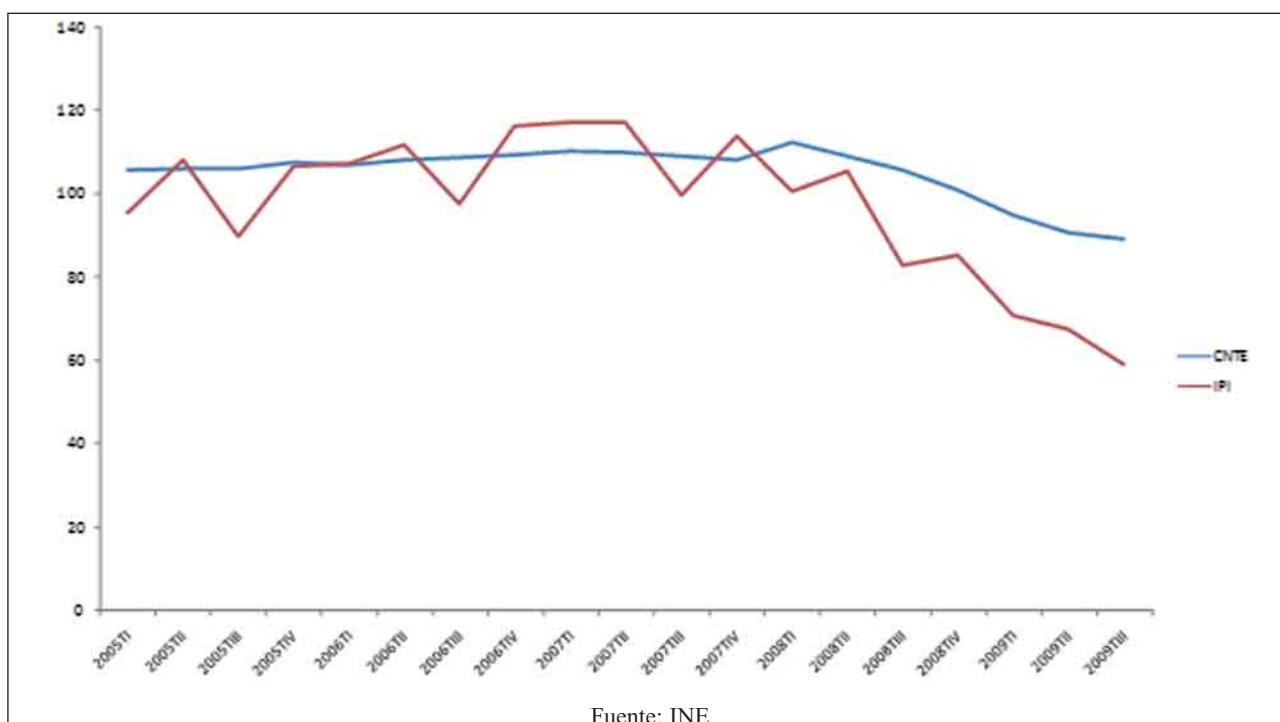


Gráfico 3 - La actividad industrial según la CNTE y el IPI
(Índices trimestrales)



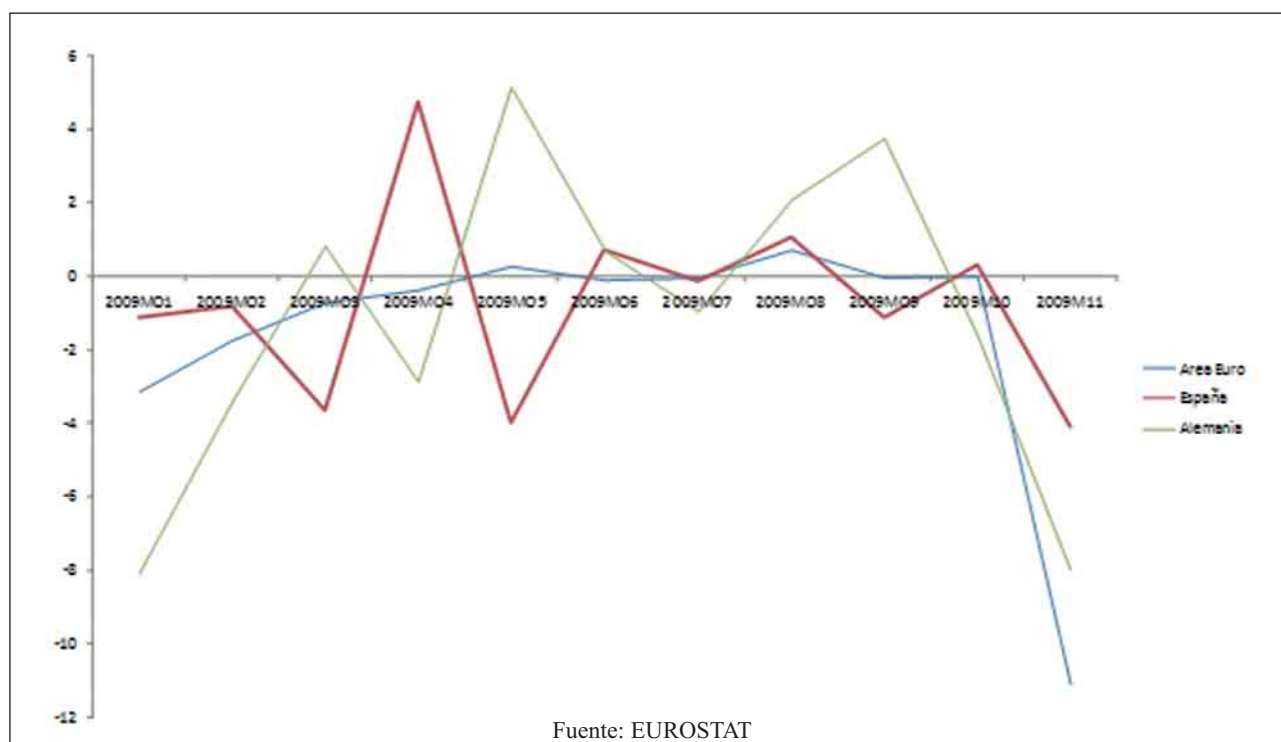
Precisamente son estos índices los que podemos utilizar para comparar con los demás países comunitarios. Como muestra el gráfico 4, la trayectoria de las manufacturas en España durante 2009 no difiere de la del área euro en su conjunto, ni siquiera de la de Alemania, el país con una industria más potente. El mismo gráfico parece mostrar que la recuperación se acerca a paso tan vacilante, que aún en el undécimo mes del año apenas se observan signos claros de ella. Subyace detrás la falta de confianza de consumidores e inversores.

Sin embargo, las exportaciones, auspiciadas por una economía mundial que en su conjunto ofrece mejores perspectivas, gracias a la expansión de los nuevos países industrializados, ofrecen señales más esperanzadoras de recuperación para Europa, creciendo desde el primer tri-

mestre de 2009. Lo hacen las intracomunitarias y las extracomunitarias. Lo mismo ocurre en España, e incluso a tasas ligeramente más elevadas.

Pero cuando se comparan los Índices de Producción Industrial de España y del resto de los países de la UE, que tienen base en 2005, también se observa que nuestro tejido industrial ha sufrido más intensamente en los años transcurridos desde éste año de referencia, lo que debe imputarse a la mayor profundidad de la disminución de la demanda interior española, que en última instancia remite a la importante crisis inmobiliaria que ha puesto de relieve el sobreendeudamiento de las familias, y ha desencadenado una restricción financiera intensa, motivada por la acumulación de activos inmo-

Gráfico 4 - Índice de producción industrial en 2009
(Serie desestacionalizada. Tasas porcentuales sobre el mes anterior)



biliarios en las entidades financieras, su elevado endeudamiento exterior y tal vez un cierto retraso en el reconocimiento de las dificultades por las que atraviesan algunas de ellas.

En efecto, mientras que el Índice de Producción Industrial del Área Euro en noviembre se encontraba en 93, y en Alemania en 96, en España se situaba en 82, a poca distancia de los de Francia e Italia, pero por debajo.

Ante esta trayectoria, resulta lógico preguntarse si, más allá del notable efecto de la caída diferencial en la demanda agregada, la industria española no revela una especial debilidad competitiva. Pues bien, la respuesta es que no, primero por la evolución ligeramente más positiva de nuestras exportaciones, en un escenario de deterioro comparativo de los costes, pues aunque a nadie parezca sorprender mucho, ni siquiera al gobierno, los salarios españoles han crecido un 4,5% en 2009, en un contexto de intensa disminución del empleo y de muy lento aumento de los precios.

A pesar de ello, y como en crisis anteriores, las exportaciones de la industria española desempeñarán un papel activo en el inicio de la recuperación, pero no de forma tan intensa, pues esta vez no contarán con la ayuda de una depreciación de la moneda. Al ascenso de salarios señalado, se une ahora un euro fuerte.

La crisis en la perspectiva de los años anteriores

Una segunda razón para responder negativamente a la pregunta formulada acerca de si la trayectoria reciente de la industria española es al menos parcialmente la expresión de su especial debilidad competitiva es su positiva evolución en términos comparados durante los años precedentes. Afortunadamente, disponemos pa-

ra juzgarla de un reciente documento de la Comisión Europea (European Communities, 2009) que ofrece una comparación entre los diferentes estados miembros para el período 1995-2007.

Pues bien, la participación de la producción industrial en el PIB en la EU de los 27 era en 2007 de un 17%, habiendo registrado un descenso del 3,4% desde 1995. El retroceso en España fue sólo del 2,6%, que también contrasta con los de Francia e Italia, del 3,9%, y aún más con el del Reino Unido, del 8,1%, que llevó el peso de su industria en el valor añadido agregado a una cifra tan reducida como el 13,6%. Alemania, Austria y la República Checa fueron los únicos países que mostraron aumentos.

El buen comportamiento comparativo de España destaca aún más si se tiene en cuenta que el PIB español creció a ritmos superiores al del conjunto del área, así como por el hecho de que la industria española está especializada en sectores de menor intensidad en el crecimiento. Detrás pues de las cifras señaladas se encuentra un mayor ascenso del valor añadido industrial y un aumento del empleo.

El superior crecimiento de la industria española fue acompañado de un incremento en el peso porcentual en el producto manufacturero de las ramas de alta y media-alta intensidad en capital humano, pero este ascenso tuvo un menor relieve que en el conjunto de los países integrantes de la UE-27, de forma que se acentuó la especialización de la industria española en actividades de media-baja y baja intensidad cualificación laboral. Esta pauta, que responde al shock inmigratorio y a las favorables condiciones de evolución de los salarios derivadas de él, así como a los reducidos costes de despido que conlleva la contratación temporal, debe alterarse en el futuro para construir una industria de

mayor intensidad en tecnología y en trabajo cualificado. La pervivencia de amplios incentivos a la contratación temporal no contribuirá a que crezca la cualificación de los trabajadores. Con contratos temporales, ni empleadores ni empleados tienen incentivos para formarse.

El largo período estudiado por la Comisión Europea en el informe citado no es uniforme, y la década que comienza en 2001 ofrece peores registros industriales en todos los países, debido a la mayor competencia en los mercados internacionales como consecuencia de la expansión China. Pero la industria española, que al igual que las restantes vió empeoradas sus cifras, a pesar del mayor crecimiento del mercado interior, mostró también un comportamiento más positivo en este período, generando empleo industrial mientras Francia, el Reino Unido e Italia lo perdían.

La política industrial olvidada

En definitiva, la industria española parece haber tocado al final de 2009 un suelo situado a una gran profundidad, tras una caída en su actividad que se inició en 2007 y que ha destruido el tejido creado en la primera parte de la década actual. Aunque resulta necesario indagar en sus posibles debilidades competitivas, los datos comparados no revelan que sean alarmantes ni destacadas, pudiendo atribuirse la causa de su trayectoria descendente al hundimiento de la demanda española, que ha alcanzado una inusitada intensidad en términos comparados. Podría decirse así que la industria ha sido el principal pagano de la crisis española, que tiene sus orígenes en la hecatombe financiera internacional y en el colapso de la actividad inmobiliaria. Para ser un gran damnificado, no ha recibido mucha atención de las autoridades económicas, que podrían haber extendido a otros sectores los planes *renove* bien y justamente aplicados al sector del automóvil, incrementado en una mayor medida la financiación

a las empresas medianas y pequeñas e intensificado sus ayudas a la exportación.

En todo caso, es tiempo para hacerlo si quiere favorecerse la recuperación de la economía, que la industria está en condiciones de afrontar con solvencia. Más importante que ampliar las ayudas monetarias procedentes de la Administración, es poner en marcha una reforma de los mecanismos de apoyo que ofrece ésta, de forma que se aumente la eficacia del gasto público. Se acumulan parcelas en las que la superposición de organismos, la descoordinación y la indefinición de objetivos proliferan y perviven durante largos años, desanimando a quienes se acercan a ellas con afanes de renovación. La política de I+D es una de las más claras, de la mano de la educación superior. Sin embargo, otra no menos importante en materia de industria es el apoyo a la exportación y a la implantación exterior de las empresas, clave para elevar ligeramente nuestra cuota exportadora y equipararnos a Francia o al Reino Unido en términos de propensión a la exportación de bienes, así como para superar la paralización de las inversiones exteriores industriales que observamos desde 2003. En este ámbito, la red de oficinas exteriores no se coordina adecuadamente con el ICEX, y la oficina de atracción de inversiones exteriores *Invest in Spain* avanza por su cuenta, aunque con creciente eficiencia, mientras permanece en la oscuridad el apoyo de la Administración Central a la implantación productiva en el exterior (parcialmente encomendado a una agencia por definir bien, y desarrollar en cometidos, COFIDES)

Bibliografía

European Communities (2009): EU industrial structure 2009, performance and competitiveness, European Commission, Enterprise and Industry.

Empleo y mercado de trabajo: balance global ¹

Virginia Hernanz

Universidad de Alcalá

Mario Izquierdo

Banco de España

Resumen: La evolución del mercado de trabajo en 2009 fue, quizá, el exponente más claro de la intensidad de la crisis por la que atravesó la economía española. El empleo se redujo con una intensidad muy elevada, con descensos superiores al 7% desde principios de año y de forma generalizada entre las distintas ramas de actividad, aunque con mayor intensidad en la construcción. En cuanto a los salarios, sin embargo, destacó la escasa reacción a este fuerte deterioro, con un acusado aumento de la remuneración por asalariado en términos reales. Finalmente, y a pesar de la ralentización que comenzó a observarse en la evolución de la población activa, la intensidad la intensidad del proceso de ajuste del empleo elevó la tasa de paro hasta alcanzar el 17,9% en el tercer trimestre del año, más de 6 puntos por encima de su nivel un año antes.

PALABRAS CLAVE: empleo, salarios, desempleo

El empleo

El mercado de trabajo español prolongó durante 2009 el intenso proceso de ajuste iniciado a mediados de 2008, hasta alcanzar un descenso acumulado del empleo superior a los 1,5 millones de personas desde el máximo histórico alcanzado en el tercer trimestre de 2007. En concreto, según las cifras de la Encuesta de Población Activa (EPA), el número de ocupados se redujo un 7% en el promedio de los tres primeros trimestres del año, frente al descenso del 0,5% registrado en 2008 y los abultados crecimientos registrados en los años precedentes (véase Cuadro 1). Esta evolución redujo abruptamente la tasa de empleo hasta el 60,9%, casi 5 pp. inferior a la registrada en 2008. La evolución trimestral mostró, además, un acusado deterioro desde principios de año, con caídas entre el 6% y el 7% en los tres primeros trimestres del año, tras el descenso del 3% con que finalizó el año 2008. Las estimaciones de la Contabilidad Nacional Trimestral (CNTR) coincidieron en reflejar este panorama de intenso deterioro del mercado laboral con un descenso también del 7% de los ocupados a tiempo equivalente. Si bien, los indicadores disponibles sobre la evolución en el cuarto trimestre del año, procedentes de la afiliación a la Seguridad Social, anticipan una suave moderación de la destrucción de empleo en los tres meses finales de 2009. Esta evolución de la ocupación permitió una acusada recuperación en el avance de la productividad aparente del trabajo, hasta registrar crecimientos superiores al 3% a lo largo del año, poniendo de manifiesto un comportamiento claramente contracíclico de esta variable.

Volviendo a los datos de la EPA, la fuerte destrucción de empleo se observó tanto entre los

Artículo publicado en el nº 123 (extraordinario) de la revista "Economistas": *España 2009. Un balance*. Marzo de 2010. Edita: Colegio de Economistas de Madrid.

Cuadro 1. Evolución del Empleo según la EPA
(tasa de variación interanual)

	2006	2007	2008	2007		2008				2009		
				III TR	IV TR	I TR	II TR	III TR	IV TR	I TR	II TR	III TR
OCUPADOS CNTR	3,3	2,8	-0,6	2,8	2,2	1,5	0,3	-1,0	-3,2	-6,7	-7,2	-7,2
OCUPADOS	4,1	3,1	-0,5	3,1	2,4	1,7	0,3	-0,8	-3,0	-6,4	-7,2	-7,3
Asalariados	4,6	3,4	-0,5	3,1	2,5	1,8	0,4	-0,7	-3,4	-5,8	-6,6	-6,5
<i>Por duración del contrato:</i>												
Indefinidos	3,5	7,1	3,0	7,3	7,0	4,5	4,1	2,8	0,8	0,6	-1,1	-1,7
Temporales	6,7	-3,8	-8,0	-4,8	-6,3	-3,9	-7,3	-8,2	-12,7	-20,6	-19,8	-18,2
<i>Por duración de la jornada:</i>												
Jornada completa	4,7	3,5	-0,8	3,3	2,8	2,2	0,4	-1,2	-4,4	-6,8	-7,8	-7,7
Jornada parcial	3,2	2,9	1,6	1,6	0,6	-0,9	0,5	2,7	4,3	1,1	1,9	2,0
No asalariados	2,0	1,6	-0,5	3,1	1,8	0,8	-0,4	-1,1	-1,4	-9,4	-10,2	-10,6
OCUPADOS, POR RAMAS DE ACTIVIDAD: (a)												
Agricultura (1)	-5,7	-2,0	-5,0	-3,1	-1,8	-6,8	-4,3	-4,1	-4,6	-3,0	-4,2	-6,4
Industria (2)	0,3	-1,0	-1,1	-0,9	-1,2	2,3	0,9	-0,9	-6,7	-12,5	-13,7	-14,9
Construcción (3)	7,8	6,0	-10,9	4,9	2,7	-1,7	-7,9	-13,0	-20,7	-25,9	-24,6	-23,3
Servicios	5,1	3,8	2,1	4,1	3,5	2,8	2,1	1,9	1,5	-1,3	-2,7	-2,8
De mercado (4) (b)	5,9	5,0	2,2	5,1	5,0	4,9	2,6	1,7	-0,2	-4,3	-5,5	-6,2
De no mercado (b)	3,8	2,0	1,9	2,5	1,1	-0,6	1,3	2,3	4,5	3,7	2,0	2,9
Economía de mercado (1 + 2 + 3 + 4)	4,2	3,5	-1,3	3,3	2,8	2,4	-0,1	-1,8	-5,5	-9,7	-10,4	-10,7
OCUPADOS, POR NACIONALIDAD:												
Nacionales	2,3	1,6	-1,4	1,6	1,1	0,3	-0,7	-1,5	-3,5	-5,9	-6,9	-6,8
Extranjeros	18,9	13,2	5,2	13,0	11,0	10,8	6,9	3,6	0,0	-9,3	-9,2	-10,0
Ocupados (variaciones interanuales, en miles)	774,4	608,4	-98,4	615,0	475,1	333,1	57,8	-164,3	-620,1	-1.311,5	-1.480,1	-1.476,1
PRO MEMORIA:												
<i>Niveles, en %:</i>												
Tasa de empleo (de 16 a 64 años)	65,7	66,6	65,3	66,9	66,5	66,0	65,9	65,5	63,7	61,2	60,8	60,6
Ratio de asalarización	82,1	82,3	82,3	82,2	82,4	82,4	82,5	82,3	82,1	83,0	83,1	82,9
Ratio de temporalidad (c)	34,0	31,7	29,2	31,9	30,9	30,1	29,4	29,5	27,9	25,4	25,2	25,9
Ratio de parcialidad (d)	12,0	11,8	12,0	11,1	11,6	12,0	12,0	11,4	12,5	12,7	12,9	12,3

Fuentes: Instituto Nacional de Estadística y Banco de España.

a. A partir del primer trimestre de 2009, las tasas corresponden a la CNAE-2009. Retrospectivamente, enlace del Servicio de Estudios del Banco de España, respetando la evolución según la CNAE-1993.

b. En la CNAE-2009 los servicios de mercado comprenden las actividades de Comercio, Transporte y almacenamiento, Hostelería, Información y comunicaciones, Actividades financieras y de seguros, Actividades inmobiliarias, Actividades profesionales, científicas y técnicas, y Actividades administrativas y servicios auxiliares. En la CNAE-1993 incluyen Comercio, Hostelería, Transportes, Intermediación financiera y Otros servicios

de mercado. En ambos casos, servicios de no mercado comprende el resto de servicios.

c. En porcentaje de asalariados.

d. En porcentaje de ocupados.

asalariados como en los trabajadores por cuenta propia. En particular, el colectivo de empleados por cuenta ajena experimentó un descenso del 6,3% en los tres primeros trimestres del año, mientras que los ocupados no asalariados

disminuyeron con mayor intensidad (-10%). Según el tipo de contrato, el ajuste del empleo se concentró de forma mayoritaria en los trabajadores con empleo temporal, que disminuyeron con acusada intensidad (-19,5%), destacan-

do los descensos observados en la construcción (-38,2%). Los trabajadores indefinidos, sin embargo, registraron un descenso muy moderado en el promedio de los nueve primeros meses del año (-0,7%) aunque mostraron un perfil trimestral decreciente con un descenso del 1,7% en el tercer trimestre del ejercicio. Esta evolución redujo la ratio de temporalidad hasta el 25,5% en el promedio de los tres primeros trimestres del año, casi 4 puntos por debajo de la registrada en 2008 y casi 10 puntos por debajo de la observada en la economía española durante el período de intenso crecimiento económico. Este acusado descenso puso de manifiesto el papel del empleo temporal como el protagonista de las necesidades de ajuste de las empresas en España y su relevancia a la hora de explicar la mayor destrucción relativa de empleo en España respecto a otros países afectados por la crisis económica con una intensidad similar o superior.

En cuanto a la duración de la jornada laboral, en 2009 la caída del empleo se concentró en los trabajadores a tiempo completo que disminuyeron un 7,4%. Por el contrario, los trabajadores a tiempo parcial se incrementaron en un 1,6%, con un perfil trimestral positivo y un crecimiento del 2% en el tercer trimestre del año. Esta evolución indica, como ya ocurrió en 2008, que un ajuste adicional del empleo se estaría produciendo vía un menor número de horas trabajadas por empleado. En conjunto, esta evolución del empleo por duración de la jornada volvió a elevar la ratio de parcialidad hasta el 12,6% en 2009, 0,6 pp superior a la observada en 2008.

Por ramas de actividad, el comportamiento generalizado fue muy negativo, si bien destacó el fuerte deterioro del empleo en la construcción y la industria mientras que, únicamente, las actividades de servicios no destinadas al

mercado mantuvieron una creación de empleo en 2009. En concreto, en la agricultura la ocupación descendió un 4,5%, en línea con los descensos observados en los últimos años, y mostrando un perfil trimestral negativo, con una caída del empleo del 6,4% en el tercer trimestre del año. En la industria, por su parte, el deterioro del empleo fue muy acusado, con descensos del empleo cercanos al 15% en los meses de verano y una caída del 13,7% en el promedio de los tres primeros trimestres del año, tras la leve caída registrada en 2008. En la construcción, de forma similar, el empleo agravó su mal comportamiento de 2008. Así, se alcanzaron descensos superiores al 25% a principios de año, que solo se moderaron levemente en los dos siguientes trimestres. Finalmente, el empleo en los servicios pasó a mostrar tasas de variación negativas (-2,3%) como resultado del fuerte ajuste del empleo en los servicios de mercado (-5,3%) ya que los servicios de no mercado, incluso aumentaron su ritmo de creación de empleo (hasta un 2,9%) respecto a 2008. En conjunto, el empleo en la economía de mercado descendió con más intensidad que en el total de la economía, hasta un descenso del 10,3% en el promedio de los nueve primeros meses del año.

Finalmente, cabe destacar que la fuerte destrucción de empleo en 2009 afectó con especial intensidad a ciertos colectivos como los trabajadores extranjeros, que disminuyeron un 9,5%, a los hombres (-9,6%) y a los trabajadores más jóvenes (-23,9%) y menor nivel de formación (-13,6%).

El comportamiento de los salarios

En 2009, por primera vez tras siete años consecutivos desde 2002, no se renovó el Acuerdo Interconfederal para la Negociación Colectiva mediante el que los sindicatos y representantes

empresariales venían fijando las líneas generales para el desarrollo de la negociación colectiva. Los rasgos generales de estos acuerdos establecían una referencia nominal para la negociación colectiva en el entorno del 2% a cambio de la presencia de cláusulas de salvaguarda frente a la inflación en la mayor parte de los convenios colectivos. Sin embargo, en 2009, el punto principal de desacuerdo entre los agentes sociales fue esta referencia nominal, después del acusado descenso de la inflación que comenzó a mediados de 2008, reduciendo la inflación a finales de año hasta el 1,4%, y que se intensificó a lo largo de 2009.

En este contexto, la negociación colectiva en 2009 dio lugar a un aumento salarial, según la información publicada por el Ministerio de Trabajo e Inmigración sobre los convenios colectivos registrados hasta el mes de diciembre, del 2,6%, afectando a más de 8,7 millones de trabajadores. Este incremento supone una cierta moderación frente a lo acordado para el año 2008 (3,6%), antes de incluir el efecto de las cláusulas de salvaguarda frente a la inflación, fruto, principalmente, del acusado descenso de la inflación comentado previamente. Sin embargo, la negociación colectiva dio

muestras de una escasa sensibilidad al acusado deterioro del mercado laboral dando lugar a un marcado incremento de los salarios acordados en términos reales. Esta reducida sensibilidad se observó en los convenios revisados, con un incremento salarial medio del 2,6% pero también en los de nueva firma (2,35%) entre los que sólo se observó una leve moderación entre los registrados en la parte final del año. Finalmente, el impacto de las cláusulas de salvaguarda fue nulo en 2008 pues, como se ha comentado, la inflación finalizó 2008 en el 1,4%, por debajo de la referencia del 2% utilizada en la mayor parte de los convenios.

Un indicador adicional de la evolución de los costes laborales es la Encuesta Trimestral de Coste Laboral (ETCL) que incluye otros factores como la deriva salarial (complementos de antigüedad y productividad, promociones, etc.), el impacto de las cláusulas de salvaguarda y los costes no salariales (cotizaciones empresariales a la Seguridad Social y pagos por despido entre otras). Como se puede apreciar en el Cuadro 2, en los tres primeros trimestres de 2009, el crecimiento medio del coste laboral total fue moderándose hasta un aumento del 3,3% en el tercer trimestre, tras el incremento

Cuadro2

	2005	2006	2007	2008	2007	2008	2009						
					TR. III	TR. IV	TR. I	TR. II	TR. III	TR. IV	TR. I	TR. II	TR. III
Coste total	2,8	4,8	4,0	4,8	4,1	4,3	4,6	4,8	4,8	5,0	4,2	4,0	3,3
Coste salarial total	2,5	4,8	4,0	5,1	3,9	4,1	5,2	5,0	5,3	4,8	2,9	4,1	3,1
Coste salarial ordinario	2,6	5,5	4,2	4,9	4,3	4,2	4,8	5,2	5,0	4,8	4,2	3,5	3,0
Coste salarial pagos extraordinarios	0,7	-0,4	2,2	2,3	-3,3	0,6	-0,8	2,2	2,2	3,9	-0,4	16,6	-8,0
Coste salarial pagos atrasados	15,8	4,3	4,2	24,8	25,5	32,0	58,5	20,6	11,5	7,6	-41,3	8,5	-0,6
Otros costes	3,7	4,8	4,1	4,1	4,8	4,7	2,9	4,1	3,5	5,8	7,8	3,6	3,9
Coste por percepciones no salariales	10,1	5,9	9,3	11,1	11,0	13,5	2,5	9,8	8,4	24,0	33,2	7,9	12,5
Coste por cotizaciones obligatorias	2,6	3,5	3,7	4,1	4,1	4,2	4,7	4,6	3,9	3,4	2,9	3,1	3,7
Coste por contingencias comunes	2,6	3,9	4,2	5,0	4,3	4,2	5,1	5,1	5,0	4,7	5,3	5,5	5,5
Coste por Desempleo, Fogasa y F. Profesii	2,6	1,4	1,4	3,4	3,3	3,6	4,9	4,8	2,4	1,6	-2,1	-2,3	0,0
Coste por otras cotiz. sociales obligatorias	4,3	5,7	5,9	-0,6	5,0	5,3	0,3	0,4	-0,3	-2,7	-3,8	-3,5	-2,3
Subvenciones y bonificaciones de la S.Social	6,4	8,7	6,9	-2,8	0,5	8,4	-1,4	-3,9	-4,6	-1,7	-13,6	0,6	2,8

Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

Último dato de ETCL publicado: septiembre de 2009

Finalmente, la estimación de la remuneración por asalariado de la CNTR registró en 2009, en la economía de mercado, un crecimiento del 4,1% (4,3% en el total de la economía) en el promedio de los tres primeros trimestres, más de 1 pp por debajo del crecimiento registrado

en 2008. Esta moderación fue, sin embargo, notablemente inferior a la observada en la inflación, lo que dio lugar a un acusado repunte de los salarios en términos reales a pesar del notable deterioro de las condiciones en el mercado laboral. Esta evolución está asociada a la escasa sensibilidad de la negociación colectiva, anteriormente comentada, pero también se ve reforzada por una deriva salarial claramente positiva (superior a 1 pp. calculada como la diferencia entre el crecimiento de la remuneración por asalariado y el incremento de las tarifas en convenios, véase el Gráfico 2), que muestra un comportamiento claramente contracíclico de esta variable en la economía española. En 2009, esta deriva salarial está relacionada con el fuerte ajuste del empleo en este año que, además, se ha concentrado en actividades, como la construcción, y colectivos de trabajadores, como los temporales, con salarios inferiores a la media.

[illegible]

La población activa y el desempleo

El incremento de la población dispuesta a participar en el mercado de trabajo comenzó a mostrar en 2009 una ralentización, tras los fuertes crecimientos de los años anteriores, que cabe asociar al fuerte deterioro observado en la creación de empleo. De acuerdo con la EPA, en el promedio de los tres primeros trimestres de 2009, el crecimiento de la población activa fue del 1,2%, tras el aumento del 3% en 2008 y mostrando un perfil trimestral de clara desaceleración, con un aumento prácticamente nulo en el tercer trimestre del año (0,2%). Este repunte fue resultado, en primer lugar, del menor incremento de la población, que creció un 0,5% en los 9 primeros meses del año, 0,9 pp menos que en 2008 como resultado de la acusada desaceleración de las entradas de inmigrantes. En segundo lugar, la tasa de participación frenó drásticamente su ritmo de avances interanuales, hasta situarse en el 59,8% en el

tercer trimestre del año, su nivel en el promedio de 2008, tras registrar un primer descenso trimestral durante los meses de verano (véase Cuadro 3). Si se considera a la población comprendida entre los 16 y los 64 años, la tasa de actividad habría aumentado levemente, en 0,2 pp. hasta el 73,9%.

Atendiendo a la distinción por sexos, el colectivo femenino mantuvo un mayor dinamismo aunque comenzó a mostrar una ralentización en el patrón de incorporación al mercado laboral. Así, la tasa de actividad femenina se situó en el 51,5% en el tercer trimestre de 2009, solo 0,1 pp. por encima de su nivel a finales de 2008. No obstante, este aumento contrasta con el descenso observado entre los hombres, para los que la tasa de actividad se situó en el 68,4% en el tercer trimestre de 2009, más de 1 pp. por debajo de su nivel hace un año. Por grupos de edades, se observa como la ralentización de la

Cuadro 3. Evolución de la tasa de participación según la EPA

	2006	2007	2008	2008				2009			
				II TR	III TR	IV TR	I TR	II TR	III TR	IV TR	I TR
POBLACIÓN ACTIVA											
TASAS INTERANUALES	3,3	2,8	3,0	2,8	3,0	2,7	3,0	3,1	2,9	2,9	2,3
TASA DE ACTIVIDAD	58,3	58,9	59,8	58,9	59,1	59,1	59,3	59,8	60,0	60,1	60,1
Entre 16 y 64 años	71,9	72,6	73,7	72,6	72,8	72,8	73,1	73,6	73,9	74,1	74,2
Por sexos:											
— Hombres	69,1	69,3	69,5	69,3	69,6	69,2	69,3	69,6	69,8	69,2	69,1
— Mujeres	48,0	48,9	50,5	48,8	49,0	49,4	49,7	50,2	50,5	51,4	51,5
Por edades:											
— Entre 16 y 29 años	67,2	67,2	67,4	67,1	68,7	66,7	66,4	67,3	68,9	67,0	66,2
— Entre 30 y 44 años	84,2	85,0	86,1	85,0	84,5	85,4	85,9	85,9	85,7	86,7	87,1
— De 45 años en adelante	38,0	38,8	40,0	38,7	38,8	39,2	39,5	40,0	39,9	40,5	40,7
Por formación (a):											
— Estudios bajos	28,6	28,6	29,4	28,3	28,7	29,0	29,5	29,3	29,3	29,6	29,3
— Estudios medios	70,2	70,9	71,7	71,0	71,3	71,0	71,2	71,9	72,0	71,8	72,0
— Estudios altos	81,6	81,7	81,9	81,8	81,5	81,7	81,7	81,8	82,0	81,9	82,0
Por nacionalidad:											
— Nacionales	56,3	56,8	57,5	56,8	56,9	57,0	57,0	57,4	57,7	57,7	57,6
— Extranjeros	77,1	75,9	76,7	76,0	76,2	75,3	76,6	76,7	76,4	77,3	78,0

tasa de actividad en 2009 estuvo asociada, principalmente, con el comportamiento de los grupos de edad más jóvenes. Así, con información hasta el tercer trimestre del año, el colectivo de menores de 29 años redujo su tasa de participación hasta el 66,3% en el tercer trimestre del año, más de 2 pp. por debajo de su nivel en el mismo trimestre de 2008, probablemente reflejando un aumento del período de formación ante las peores perspectivas para la incorporación al mercado laboral. Entre los grupos de edades intermedias y de más edad, la tasa de participación siguió aumentando en 2009, aunque a menor ritmo que en años anteriores. Atendiendo al nivel de estudios, la evolución de la participación fue relativamente homogénea en 2009, si bien se observó un peor comportamiento entre los colectivos con menor nivel de formación. Finalmente, por nacionalidad, el colectivo inmigrante mostró una leve moderación en su tasa de participación en 2009, relacionado, sobre todo, con los descen-

sos observados para los grupos de edad más jóvenes. Esta evolución, en cualquier caso, volvió a elevar el peso de la población extranjera en el total de la población activa, hasta el 15,9%, aunque a menor ritmo que en años precedentes.

Pasando a analizar la evolución del desempleo, el número de desempleados aumentó con gran intensidad en 2009, en promedio, un 72,3% en los nueve primeros meses del año, si bien se observó un perfil trimestral de cierta ralentización tras los fortísimos incrementos a finales de 2008 y en el primer trimestre de 2009. La tasa de paro se elevó hasta el 17,9% en el tercer trimestre del año, superando en más de 6 pp. su nivel en mismo período del año anterior (véase Cuadro 4). La información disponible para el cuarto trimestre del año, procedente de la estadística de paro registrado, avanza una suave moderación en el ritmo de aumento del desempleo a finales de 2009.

Cuadro 4. Evolución del desempleo según la EPA

	2006	2007	2008	2007			2008				2009		
				II TR	III TR	IV TR	I TR	II TR	III TR	IV TR	I TR	II TR	III TR
Desempleados (a). Tasas interanuales	-3,9	-0,2	41,3	-4,2	1,5	6,5	17,1	35,3	45,0	66,4	84,5	73,7	58,7
TASA DE PARO	8,5	8,3	11,3	8,0	8,0	8,6	9,6	10,4	11,3	13,9	17,4	17,9	17,9
<i>Por sexos:</i>													
Hombres	6,3	6,4	10,1	6,1	6,2	6,8	7,9	9,1	10,3	13,0	16,9	17,6	17,8
Mujeres	11,6	10,9	13,0	10,5	10,5	11,0	12,0	12,3	12,7	15,1	18,0	18,3	18,2
<i>Por edades:</i>													
Entre 16 y 29 años	13,6	13,1	18,4	12,6	13,0	13,8	15,6	17,2	18,7	22,2	27,4	28,4	29,4
Entre 30 y 44 años	7,4	7,1	10,0	6,8	6,7	7,2	8,3	9,0	9,9	12,7	16,0	16,4	16,1
De 45 años en adelante	5,8	6,0	7,9	5,8	5,9	6,4	7,0	7,3	7,7	9,6	12,2	12,8	12,5
<i>Por formación (a):</i>													
Estudios bajos	10,3	11,0	17,1	10,7	10,6	11,9	14,3	15,9	17,3	20,9	25,2	25,9	26,4
Estudios medios	9,0	8,7	11,9	8,4	8,5	9,0	9,9	10,9	11,7	14,8	18,7	19,5	19,2
Estudios altos	5,8	5,0	5,8	4,8	5,0	5,2	5,4	5,2	6,0	6,5	8,1	8,0	8,5
<i>Por nacionalidad:</i>													
Nacionales	8,0	7,6	10,2	7,3	7,4	8,0	8,7	9,3	10,2	12,5	15,2	16,0	16,1
Extranjeros	11,8	12,2	17,5	12,0	11,8	12,4	14,6	16,5	17,4	21,3	28,4	28,0	27,5
PARO DE LARGA DURACIÓN:													
Incidencia (b)	25,6	23,7	21,3	24,6	21,9	22,7	22,3	21,1	20,6	21,4	23,1	26,3	29,5

Por sexos, el aumento de la tasa de desempleo fue especialmente intenso entre los hombres, reduciéndose de manera muy significativa el diferencial entre ambos colectivos. En particular, la tasa de paro femenina aumentó en 5,5 pp, hasta situarse en el 18,2% en el tercer trimestre de 2009 mientras que entre los hombres, la tasa de desempleo repuntó en 7,4 pp., hasta el 17,8%. Por edades, la tasa de paro de los más jóvenes se elevó con especial intensidad, hasta el 29,4%, más de 10 pp. por encima de la registrada un año antes y elevando el diferencial respecto a los restantes grupos de edad, entre los que, no obstante, el aumento del desempleo también fue elevado. Atendiendo al nivel de formación de los parados, el aumento de la tasa de desempleo se concentró en los colectivos con menor nivel de estudios, elevando, también, de manera considerable el diferencial con los colectivos con mayor nivel de formación. Finalmente, por nacionalidad, el desempleo creció en ambos colectivos pero de manera más intensa entre los trabajadores extranjeros, entre los que la tasa de paro alcanzó el 27,5%, en el tercer trimestre del año, por encima del 16,1% observado para los trabajadores de nacionalidad española.

En suma, por tanto, en 2009 se observa un ajuste muy acusado del nivel de empleo en la economía española, con especial intensidad en la construcción pero generalizado entre las distintas ramas productivas y protagonizado, en su mayor parte, por los trabajadores con contrato temporal. A pesar de la ralentización de la población activa, esta evolución del empleo elevó la tasa de paro hasta niveles cercanos a los observados en la recesión de principios de los años 90. De cara al futuro, por tanto, resulta prioritario concentrar los esfuerzos de política económica en asegurar una vuelta al mercado laboral lo más rápida y eficiente posible del abultado colectivo de trabajadores que han per-

dido su empleo. En esta tarea, una mejora urgente del funcionamiento de los Servicios Públicos de Empleo parece crucial a la hora de limitar el incremento del componente estructural del desempleo.

Notas

- ¹ Las opiniones expresadas en este artículo pertenecen exclusivamente a los autores y no necesariamente representan las del Banco de España.

Sector exterior: del déficit al ajuste. Algunas enseñanzas para tiempos de tribulación

José Antonio Alonso

Catedrático de Economía Aplicada,
UCM.

Director del ICEI

Resumen: España accede a la crisis económica con un abultado desequilibrio exterior. En los primeros meses, tras la crisis, se ha producido un rápido proceso de ajuste. En este artículo se analizan los factores que motivaron la extraordinaria dimensión alcanzada por el déficit y se discuten sus implicaciones económicas. Al tiempo, se consideran los factores que están detrás de la corrección del desequilibrio y sus implicaciones de política económica.

PALABRAS CLAVE: Balanza de Pagos, Déficit externo, Restricción externa al crecimiento.

1. Introducción

Dos problemas, de comportamiento contrapuesto, han protagonizado la evolución más re-

ciente de la economía española, tanto en su ciclo expansivo iniciado en la segunda mitad de los noventa como en el recesivo en que ahora nos encontramos. Nos referimos a la tasa de desempleo, por una parte, y al déficit externo, por la otra. Dos problemas de larga trayectoria, bien conocidos por los analistas, que han acompañado, con recurrencia notable, el comportamiento cíclico de la economía española en los últimos tiempos. Lo novedoso en este caso no es tanto el signo inverso con el que estos problemas se manifiestan a lo largo del ciclo, sino el valor extremo que adoptaron ambas variables durante la fase expansiva, y la abrupta y profunda reversión que las dos sufrieron tras el inicio de la crisis. No de forma insólita, existen factores comunes que explican esta histéresis (en el sentido más estricto del término) en la senda de evolución respectiva; y el anómalo comportamiento de ambas remite a problemas estructurales –en parte conectados– que haría bien la economía española en considerarlos, más allá del signo de la coyuntura.

Por lo que se refiere a la tasa de desempleo, España se convirtió durante los primeros años del nuevo milenio en la economía europea con mayor capacidad de generación de empleo. Los ritmos a los que lo hizo fueron tan sobresalientes que lograron reducir la tasa de desempleo incluso en un período de notable dinamismo de la población activa, incrementada con un masivo contingente de población inmigrante que en un lustro llegó a superar los cuatro millones de personas. Como consecuencia, la tasa de desempleo descendió más allá del umbral del 10%, aproximando a España a las cifras europeas en un comportamiento que no tiene precedentes cercanos en nuestra trayectoria económica. Mientras tanto, el déficit externo de la econo-

Artículo publicado en el nº 123 (extraordinario) de la revista “Economistas”: *España 2009. Un balance*. Marzo de 2010. Edita: Colegio de Economistas de Madrid.

mía española se agigantaba, hasta alcanzar tasas que, con igual propiedad, cabría denominar históricas. Situar a la economía española en un déficit corriente cercano al 10% del PIB era algo que no se conocía en la historia más reciente de la economía española, ni siquiera en las etapas de más severa inestabilidad asociadas a las dos crisis energéticas de los años setenta.

Las tornas parecen haberse cambiado tras el inicio de la crisis. Acompañando a la caída del dinamismo económico se produjo una abrupta y masiva destrucción de empleo. Como consecuencia, la tasa de desempleo se duplicó respecto a la existente en 2007, situándose en ratios cercanos al 18%, muy alejados de los habituales en nuestro entorno comunitario. Con igual celeridad, pero en sentido inverso, el déficit externo parece haberse corregido, descendiendo a un ritmo muy notable a lo largo de los últimos doce meses. De tal forma que la tasa tiende a aproximarse –aunque a distancia todavía– a niveles los que la economía española estaba más habituada.

La rápida reversión de ambas variables revela que los valores previos alcanzados por las correspondientes tasas –de desempleo y déficit externo– resultaban no sólo anómalos, sino también insostenibles. En buena medida, ambos fueron consecuencia de un estilo de crecimiento no sólo poco deseable, sino también imposible de prolongar. La crisis internacional no hizo sino enfrentar a los operadores económicos y a los responsables públicos españoles ante esa evidencia, que parecían poco propicios a afrontar. Desde esta perspectiva, tienen razón quienes dicen que España entró en la crisis económica con desequilibrios propios, que lastran el ritmo y vigor de su potencial recuperación. Reparar en la naturaleza de esos desequilibrios, y en las medidas que se requieren para superar-

los, constituye una tarea obligada si se quiere evitar una crisis de similar magnitud en el futuro. En el presente artículo centraremos nuestra atención en uno de los problemas señalados, el del desequilibrio externo, aun cuando las soluciones ofrecidas demanden también soluciones en el otro de los problemas señalados, el del mercado laboral.

2. La excepcionalidad del déficit

Como se ha señalado, la última fase expansiva de la economía española vino acompañada de una progresiva acentuación del déficit externo, hasta límites desconocidos en nuestra historia reciente. Se procedía –bueno es recordarlo– de un punto de partida relativamente cómodo, con un aceptable superávit corriente. Tras las devaluaciones acometidas en la primera mitad de los noventa, en el contexto del realineamiento de paridades que vivió el Sistema Monetario Europeo, la economía española había logrado recuperar buena parte de la competitividad-precios perdida en el período expansivo precedente (segunda mitad de los ochenta). Al tiempo, la recesión de 1992-93 había contribuido a reducir el efecto de arrastre de la demanda importadora, facilitando una minoración del desequilibrio comercial. Como consecuencia de ambos factores –renta y precios– en el trienio 1995-97, la economía española mantuvo un superávit corriente, que llegó al 1% del PIB en el último de esos años.

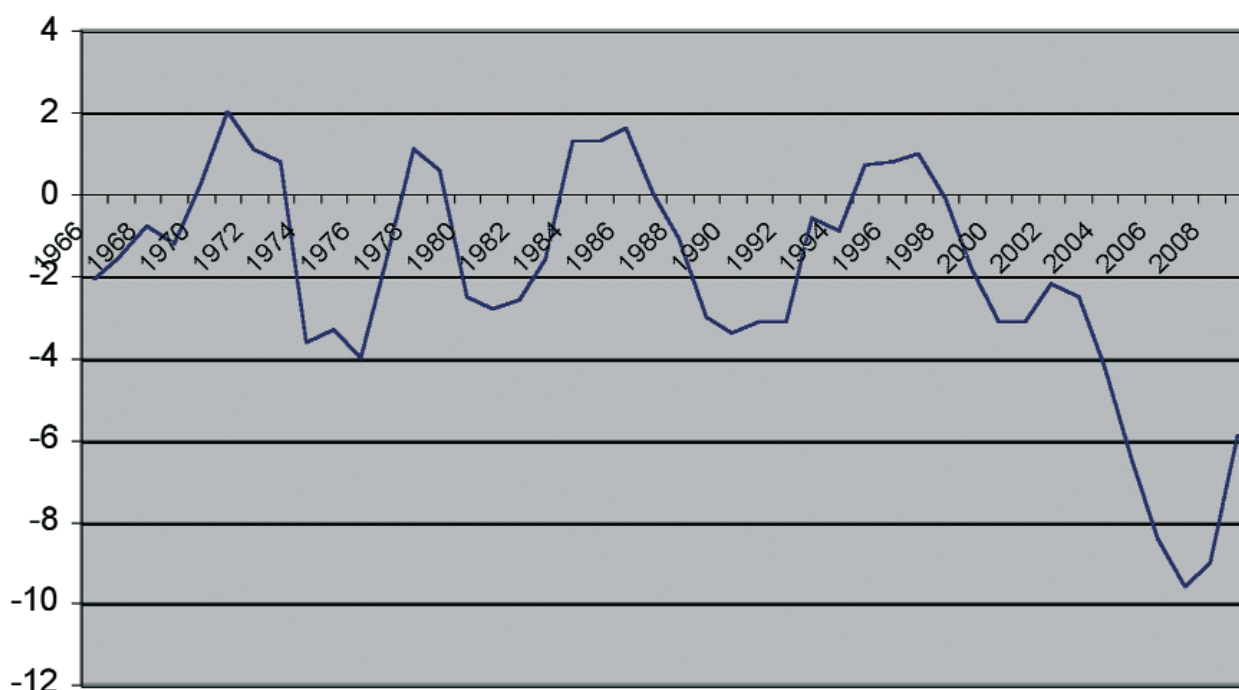
Con ese confortable punto de partida se inicia el ciclo expansivo de la economía española. Diez años después, en 2007, lo que era un superávit del 1% del PIB se transforma en un déficit exterior (suma de la cuenta corriente y de capital) del 9,7%. Nunca, desde el Plan de Estabilización de 1959, la economía española había superado la barrera del 4% del déficit corriente en términos del PIB. Llegados a ese

entorno, la economía se veía obligada al ajuste, ya fuese a través de una devaluación, ya de una severa contención del gasto doméstico (y del crecimiento), ya de una combinación de ambas respuestas.

De hecho, el desequilibrio máximo alcanzado en el pasado corresponde a 1976, año en el que el déficit corriente escaló hasta una tasa del 4% del PIB. Se estaba, bien es sabido, en uno de los períodos más críticos de la economía española, tras el demoledor efecto que había tenido la pri-

mera subida de los precios de petróleo y las consecuencias del desgobierno económico generado por el tránsito del régimen de Franco a los inicios de la transición democrática. Como en ocasiones anteriores, la magnitud del déficit obligó a una severa acción correctora, que en este caso se produjo en dos tiempos. En concreto, se procedió a una primera devaluación en 1976; y a un nuevo ajuste, con una nueva devaluación y un programa más ambicioso de reformas, acordado en los Pactos de la Moncloa un año después.

Gráfico 1 - Evolución del déficit exterior
(capacidad/necesidad de financiación sobre PIB %)



En este último ciclo, sin embargo, la tasa del desequilibrio duplica holgadamente la más elevada de las conseguidas en la historia precedente. ¿Qué factores explican semejante com-

portamiento? Y, sobre todo, ¿Cómo es posible que se haya alcanzado semejante ratio sin afectar a la sostenibilidad del crecimiento y obligar a un ajuste previo a la crisis?

3. Factores explicativos del déficit

El primero de los interrogantes admite una inmediata respuesta. Son varios los factores que, de manera complementaria, contribuyeron a impulsar el déficit externo hasta dimensiones históricamente desconocidas. En esencia esos factores se pueden agrupar en torno a tres grandes agregados.

En primer lugar, el deterioro en la competitividad precios de la economía española, que se deriva de un diferencial de inflación, contenido pero no anulado, respecto a nuestros competidores. El diferencial de inflación, en un entorno en el que no cabe operar sobre la paridad de la moneda, se traduce directamente en pérdidas de competitividad. Tal es lo que sucedió en la economía española en el período: de hecho, a lo largo de la década expansiva, España acumuló un diferencial de inflación cercano a los 10 puntos respecto a la media de los países de la OCDE (que es el entorno de nuestros mercados de exportación). Una pérdida de competitividad como la descrita obligó a muchos exportadores a presionar a la baja a sus márgenes para mantener las ventas o a renunciar a la exportación. A juzgar por los datos, la primera parece haber sido la respuesta más frecuente en estos últimos años. Al tiempo, las importaciones se hicieron más competitivas en un entorno de precios domésticos más elevados.

En segundo lugar, se produjo en el período un deterioro de aquellas partidas que tradicionalmente desempeñaban una función compensatoria del déficit comercial. Son varios los componentes que experimentan ese deterioro. Por ejemplo, se disminuye en el período el superávit de la balanza de servicios, muy influida por las dificultades que arrastra el turismo. En concreto, esta última partida aporta un superávit cercano al 4% del PIB en el año 1997, pero en

2008 su saldo cae al 2,6%. Además de otros factores específicos, el deterioro de la competitividad precios antes aludido afectó también al comportamiento de este sector. Otra partida que vio disminuida su función compensatoria en el período son las *transferencias con el exterior*, tanto corrientes como de capital. En este caso, además, el saldo cambia de signo, de modo que si suponía un superávit del 1,6% del PIB, en 1997, se transforma en un déficit, del 0,3%, diez años después. En el cambio de signo de la balanza influye tanto el abultamiento de los pagos a que dan lugar las remesas de ahorros de los emigrantes enviados a sus familiares como la minoración de los recursos procedentes de la UE. Por último, también se acentuó el signo deficitario de la balanza de rentas, que se dobla en el período, pasando del 1,4% al 3,1% del PIB. La evolución de este último componente estuvo muy influida por el coste que para la economía española ha supuesto el recurso intensivo a la financiación internacional, que es la otra cara de los déficit externos acumulados en el período.

Por último, influyó en la acentuación del déficit corriente la expansión del desequilibrio comercial que acompañó al proceso de crecimiento de la economía española. Al iniciarse la fase expansiva, en torno a 1997, el déficit comercial apenas suponía el 2,5% del PIB: diez años después, antes de iniciarse la crisis, en 2007, el déficit se había multiplicado por tres, rondando el 9% del PIB. De nuevo, se trata de una tasa histórica, que nunca antes había alcanzado la economía española, ni siquiera en los momentos de más acentuados desequilibrios (como al doblar la primera mitad de los sesenta, tras las crisis energéticas de los setenta o en el comienzo de la década de los noventa). De hecho, es la impresionante dimensión que adquiere el desequilibrio comercial lo que en buena medida explica el nivel que, a su vez,

alcanza el déficit corriente en este último tramo histórico.

En la explicación del comportamiento comercial, aparece de nuevo el deterioro —ya aludido— de la competitividad-precios de la economía española, pero también —y de manera muy acusada—, el estilo de crecimiento seguido en el período. Un crecimiento basado en la demanda interna, que estuvo acompañado por unas condiciones notablemente generosas en los mercados de capital, en los que rigieron bajos tipos de interés y una muy notable facilidad para el acceso a la financiación (tanto nacional como internacional). No es extraño que en esas condiciones se estimule el consumo doméstico y se aliente la inversión inmobiliaria. Ésta última terminó por convertirse, como es bien sabido, en pieza central del dinamismo de la economía española. El propio proceso de inversión en el sector alentó una dinámica sostenida de revalorización de la vivienda que tuvo su impacto sobre el consumo, a través del efecto riqueza. A su vez, el desarrollo de la construcción impulsó el rápido crecimiento del empleo y, a su través, de la demanda doméstica de un contingente ampliado de población ocupada. Todo, pues, confluyó en un estímulo continuado del gasto interno, que alentó la dinámica económica y arrastró a las importaciones. El tipo de crecimiento puesto en marcha tuvo, sin embargo, muy poco efecto sobre aquellos factores —productividad— que estimulan la capacidad exportadora. No es extraño, por tanto, que la resultante fuese un mayúsculo crecimiento del déficit exterior.

4. El ajuste

Tan sobresaliente ha sido el desequilibrio alcanzado antes de la crisis como la celeridad con que ese desequilibrio parece corregirse una vez que la crisis se ha desatado. Ya en 2008, tras

iniciarse los primeros síntomas de reducción del crecimiento, el déficit externo sufre una ligera contracción, de casi un 10%. Pero, será en 2009 cuando el ajuste se acelere, a través de un proceso de reducción del déficit verdaderamente notable. De cumplirse las predicciones, en apenas doce meses se habrá reducido el déficit corriente a la mitad de aquél con el que se cerró 2008.

De nuevo, son diversos los factores que contribuyen a ese comportamiento: en buena parte de los casos se trata de una reversión (o, cuando menos, atenuación) de las tendencias que habían animado el déficit en el período previo. En concreto, contribuye a la reducción del déficit, en primer lugar, la manifiesta caída de la inflación experimentada en el año. De acuerdo a las estimaciones, el crecimiento de los precios —después de bordear los números negativos— arroja una tasa interanual del 0,8%. Desde una perspectiva comparada, esto sitúa a nuestra economía en mejores condiciones para competir en el exterior, habida cuenta de la inflación del entorno.

En segundo lugar, aunque muy lentamente, algunas de las partidas compensatorias parecen haber corregido su tendencia. Por ejemplo, la balanza de rentas, aunque mantiene su saldo negativo, lo ve reducido en el año —en cerca de un 20%— como consecuencia de los bajos tipos de interés vigentes en los mercados. Algo parecido sucede con las balanzas de transferencias, que corrigen levemente la senda creciente de su desequilibrio, acaso como consecuencia de la caída de las remesas de emigrantes en el año. No contribuye, sin embargo, a la acción compensadora, el saldo de la balanza de servicios que, aunque positivo, mantiene la tendencia de años precedentes a la reducción del saldo.

Pero el cambio más influyente, sin duda, es la severa contracción que ha experimentado el déficit comercial en el período. La crisis ha hecho que tanto las exportaciones como las importaciones de mercancías experimenten una fuerte contracción en el año, acorde con la extraordinaria caída que tuvo el comercio mundial. No obstante, la caída de las compras es casi el doble que la de las ventas, cuando se miden en términos reales. Como consecuencia, el efecto conjunto es el de una recuperación de la tasa de cobertura comercial, que hace que el déficit se haya reducido en algo más de un 40% en el año.

En realidad, no hay nada nuevo en el comportamiento descrito. Las funciones de comercio estimadas para el caso español revelan la elevada sensibilidad que tanto las ventas como, sobre todo, las compras tienen a la evolución de las capacidades de compra respectivas (internacional y nacional). En particular, las importaciones resultan altamente sensibles no sólo al dinamismo de la demanda interna, sino también, de forma muy particular, al dinamismo de la inversión. No es extraño, por tanto, que ante una caída del PIB y de la inversión como la experimentada en el año, las importaciones retrocedan de forma muy severa.

Es cierto que en anteriores ocasiones el ajuste había descansado tradicionalmente en una combinación de ajuste cambiario y de contención del gasto. La primera de las medidas no cabe en esta ocasión, dado que España carece de moneda propia. Esta carencia podía haber prolongado el proceso de ajuste. No obstante, la recesión internacional y española ha sido tan severa que ha permitido avanzar de manera sustancial y en poco tiempo en la corrección del desequilibrio. No está todavía el proceso ultimado y es probable que culminar el ajuste requiera algo más de tiempo. Los bajos ritmos

de expansión que se prevén para España en los dos próximos años ayudarán a culminar el ajuste, pero con costes severos en términos de crecimiento y destrucción de empleo.

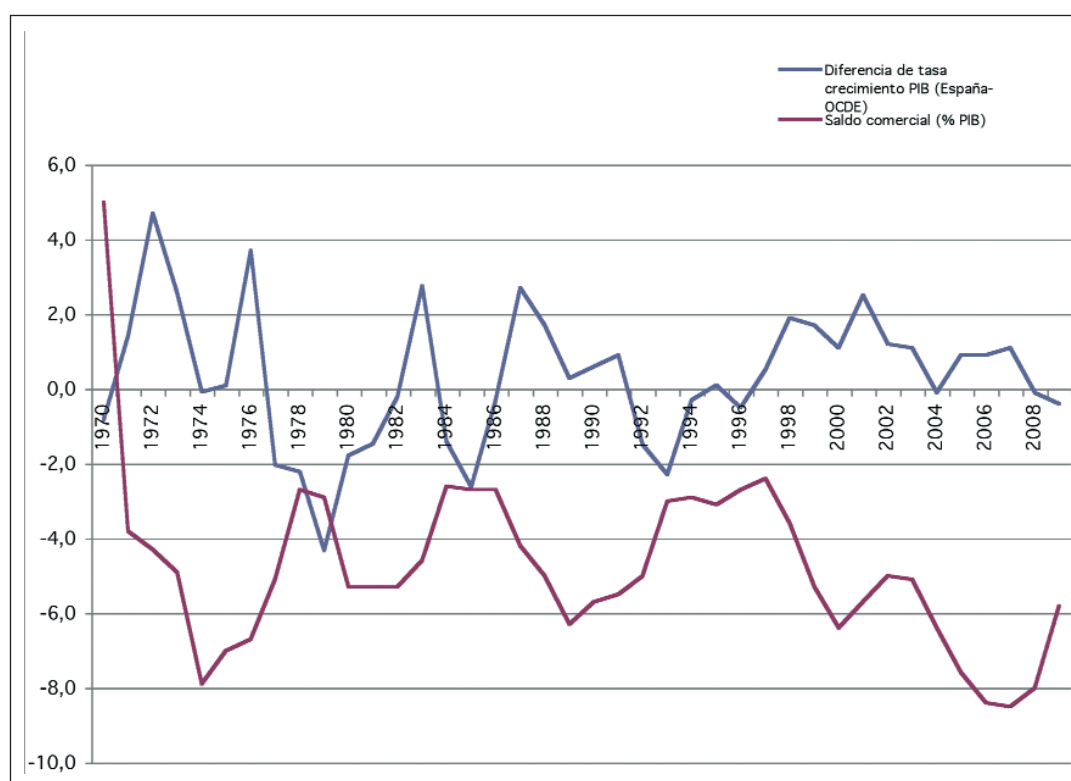
5. Algunas enseñanzas

Visto en perspectiva, el comportamiento de la economía española no se aleja de lo que cabía esperar. Es razonable suponer que en un entorno de fuerte expansión del gasto interno, la resultante fuese un acusado incremento del déficit exterior. Al fin, este no es sino la diferencia entre la renta disponible y el gasto interno. Una tendencia que se hacía más esperable si cabe, si se tiene en cuenta que la economía española progresaba a superiores ritmos que los del entorno —la UE—, que conforma el marco de sus principales clientes. Es ese diferencial, no corregido por los precios, lo que explica en esencia la evolución del déficit comercial y corriente (gráfico 2).

Ahora bien, si la tendencia al déficit no resulta inesperada, lo que resultó novedoso fue la dimensión que alcanzó el desequilibrio y el limitado impacto que tuvo sobre el crecimiento económico. ¿Cómo es posible que la economía española alcanzase un déficit externo cercano al 10% del PIB sin que ello provocase un obligado y abrupto ajuste?

La respuesta a este interrogante la encontramos en dos factores sin los cuales es imposible explicar el comportamiento reciente de la economía española. El primero alude a las extraordinarias condiciones de laxitud en la que funcionaron los mercados financieros en el período, en gran medida como consecuencia del exceso de liquidez vigente en los mercados internacionales. El segundo remite a los efectos de la integración de España en la Unión Monetaria: el hecho de no tener que defender una moneda propia otorgó a la economía espa-

Gráfico 2 - Diferencia de crecimiento y saldo comercial



ñola unas posibilidades de endeudamiento de la que hubiese carecido en caso contrario. Uno y otro factor permitieron que la economía española hiciese una utilización generosa (y excesiva) de su capacidad de acceso a la financiación internacional (que es la otra cara del déficit corriente).

Es ese limitado impacto del desequilibrio aludido lo que motivó que amplios sectores de la opinión económica española juzgara con despreocupación la senda de progresivo abultamiento del déficit externo. En un caso, porque se juzgaba que no comportaba problemas serios de financiación, en el segundo porque se consideraba el saldo externo como una variable poco menos que irrelevante en el nuevo contexto de

la Unión Monetaria. Veamos ambos argumentos brevemente.

El primero de los argumentos vincula el déficit exclusivamente con el problema de su capacidad de financiación. Es claro que son las restricciones que impone el mercado a la financiación de un país —en precios o en cantidades— lo que obliga a éste a proceder al ajuste externo. Los tipos de interés y las primas de riesgo actúan en este caso como mecanismo de ajuste obligado del mercado. Desde esta perspectiva, no cabe duda que la economía española, a lo largo del ciclo precedente, careció de problemas de financiación. Previo a la crisis, no había síntoma alguno que sugiriese que existían dificultades para la financiación del desequilibrio acu-

mulado. Ahora ¿es eso equivalente a decir que el déficit no era un problema?

Cabría decir que en este caso, como en tantos otros, existe en la conexión causal una manifestación asimetría lógica entre la afirmación y su negación. Los problemas de financiación internacional son un síntoma claro de que se está al borde de la insostenibilidad del déficit; pero, la ausencia de esos problemas no quiere decir que la sostenibilidad del déficit esté asegurada. Máxime si se tiene en cuenta las condiciones altamente cambiantes de los mercados financieros internacionales y la limitada capacidad que esos mercados tienen para valorar el riesgo.

El segundo argumento alude a la pérdida de relevancia del desequilibrio externo para una economía que es parte de una Unión Monetaria. La expresión más simple de ese argumento adoptó la forma de una analogía: España en el seno de la Zona Euro como Extremadura lo es en el interior de España, apenas una región en el seno de una entidad económica superior. Y de igual modo que el déficit extremeño no es considerado por los mercados internacionales para computar el riesgo soberano de España, el déficit español no altera las condiciones de financiación que se realizan con cargo a una moneda que representa un agregado superior.

La analogía puede tener algo de intuitivo, pero es fundamentalmente falsa. Cuando menos por dos razones: en primer lugar, porque la UE carece de una estructura de responsabilidad fiscal solidaria como tiene un Estado; en segundo lugar, porque carece –al menos por ahora– de los mecanismos de ajuste interregional propios de una economía nacional.

En suma, la UE otorgó un mecanismo protector y de garantía muy valioso a la economía española para acceder a los mercados internacionales.

Desde esta perspectiva, la mera inclusión en la Unión Monetaria provocó una relajación de la restricción de externa de la economía española. Eso es lo que explica que el déficit haya podido llegar al 10% sin demasiados problemas para el crecimiento económico. Pero relajar una restricción no es lo mismo que anularla. La restricción externa sigue existiendo y el endeudamiento acumulado comporta limitaciones sobre el crecimiento futuro.

Tener claridad sobre este fenómeno resulta crucial para el futuro de la economía española. Creo que la inadecuada interpretación del déficit dificultó que se le otorgase la debida atención durante el período de expansión económica. Y, ya se sabe que la mejor forma de complicar un problema es no advertir de su existencia.

6. El futuro

Antes se ha aludido a la celeridad con la que se está produciendo la senda de ajuste. Semejante proceso debe juzgarse con tonos positivos, pero encierra un riesgo que no cabe desconocer: suponer que el déficit previo es consecuencia exclusiva de factores macroeconómicos, asociados al modelo de crecimiento anteriormente vigente. Y si no cabe duda que esos factores macroeconómicos influyeron en la determinación del déficit, existen numerosas evidencias que sugieren que, además, otros componentes, más relacionados con la competitividad estructural de la economía española –factores micro y meso-económicos–, han influido también en el progresivo deterioro del saldo comercial.

En efecto, si la responsabilidad del déficit se remite exclusivamente al desequilibrio entre la capacidad de gasto (renta disponible) y la demanda doméstica efectiva, bastaría con reducir esta última para restaurar el equilibrio. El propio efecto de la crisis, comprimiendo el gasto,

bastaría para conducir al ajuste. La propia evolución de la economía española en estos últimos doce meses constituiría una confirmación a quienes así piensan.

No obstante, el anterior planteamiento no tiene en cuenta que también es posible restablecer el equilibrio mejorando la capacidad de generación de renta de una economía. Lo que comporta elevar de manera sostenida la productividad y mejorar la composición y condiciones competitivas de la oferta exportadora, desplazándola hacia mercados y productos más dinámicos. La anterior observación es pertinente, si se tiene en cuenta que en el caso español es mucho lo que cabe hacer para mejorar tanto la composición de mercados como la composición de productos de la exportación.

Por lo que se refiere al destino de las ventas, parece necesario avanzar en la diversificación de mercados (aspecto en el que se ha progresado, pero todavía muy lentamente) y mejorar la presencia en los mercados dinámicos de Asia. Los niveles de concentración de las ventas en torno a los mercados de la UE resultan a todas luces excesivos, especialmente si se tiene en cuenta que se trata de mercados consolidados, pero limitadamente dinámicos. Por lo que se refiere a la composición de los productos, también parece necesario alentar el cambio, en consonancia con la nueva estructura de costes que caracteriza a la economía española, y respaldar un desplazamiento hacia gamas de los productos tecnológicamente superiores y que permitan unas prácticas más activas de segmentación de la demanda. Lo que lleva aparejado empresas con mayores dotaciones tecnológicas y con una mayor capacidad de manejo de las herramientas del marketing.

En suma, más allá del efecto que la recesión tenga sobre el ajuste externo, es necesario me-

jorar la competitividad de la economía, que es una de las vías para relajar la restricción externa al crecimiento. Avanzar en ese campo supone estrategias de medio plazo, en las que los aspectos educativos y de formación de los recursos humanos, de reforma del mercado laboral y de impulso del progreso tecnológico deben ocupar un papel central. Sería una lástima que el ajuste obligado por la recesión oscureciese la necesidad de esos cambios cuyo impacto veremos en horizontes más dilatados de tiempo.

Impacto de la crisis en los ingresos tributarios, consolidación fiscal y medidas tributarias

Jesús Gascón Catalán

Director General de Tributos

Resumen: La presión fiscal cayó en 2008 del 37,1% al 33,09% del PIB a causa de las medidas de estímulo y el descenso de la actividad económica. La evolución de la recaudación tributaria en 2009 ha vuelto a provocar la caída de la presión fiscal.

En estos momentos la prioridad es la consolidación de las finanzas públicas y hay que analizar qué margen existe en los diferentes tributos para incrementar la recaudación sin comprometer la recuperación económica y mejorar la estructura y competitividad de nuestro sistema tributario teniendo en cuenta las tendencias internacionales.

En el IRPF hay que replantearse la existencia de incentivos fiscales que se han mostrado ineficientes.

En el IVA y los IIEE la tributación en España es inferior a la media europea, cuestión a analizar en un momento como el actual.

En el IS es preferible un modelo de impuesto sencillo con tipos bajos a un tributo con tipos nominales altos y plagado de reglas especiales y excepciones para reducir los tipos medios efectivos.

PALABRAS CLAVE: Presión fiscal, Ingresos tributarios, Consolidación fiscal, IRPF, IVA, Impuestos Especiales, Impuesto sobre Sociedades

Al inicio del año se pudo constatar que la crisis estaba produciendo una caída sin precedentes de la presión fiscal que pasó del 37,1% en 2007 al 33,09% en 2008, según datos del Avance de la actuación económica y financiera de las Administraciones Públicas en 2008 de la Intervención General de la Administración del Estado.

Comparando los ingresos tributarios de 2008 con los de 2007, en términos de caja, la caída fue de 35.000 millones, de los cuales 27.223 millones de euros correspondieron a impuestos gestionados por la Agencia Tributaria -según el Informe mensual de recaudación tributaria de diciembre de 2008 publicado por dicha Agencia-¹. De ellos, 20.740 millones de euros

Revisión del artículo publicado en el nº 123 (extraordinario) de la revista "Economistas": *España 2009. Un balance*. Marzo de 2010. Edita: Colegio de Economistas de Madrid.

se explican tanto por reducciones de impuestos como por diferimientos en su pago², mientras que los 6.473 millones restantes son consecuencia directa de la menor recaudación ocasionada por la crisis³. Por lo que se refiere a los tributos gestionados por las restantes Administraciones Públicas (Haciendas Forales, Comunidades Autónomas de Régimen Común, Entidades Locales) la caída se estima en casi 8.000 millones de euros⁴.

Y en 2009 la evolución de los ingresos ha seguido siendo muy negativa. Según el Informe mensual de recaudación tributaria de diciembre, la caída ha sido del 17% por lo que se refiere a los tributos gestionados por la Agencia Tributaria. Es decir, la recaudación tributaria, también en 2009, ha tenido claramente una evolución más negativa que el PIB, por lo que es previsible una nueva caída de la presión fiscal en 2009, que puede situarse cerca del 30% (30,4%, según las primeras estimaciones).

Al descenso en la recaudación, como ya se ha adelantado, han contribuido indudablemente las medidas anticrisis adoptadas con la finalidad de estimular el consumo y la inversión y de esa manera tratar de frenar la caída del PIB.

Para fomentar el consumo se intentaron fórmulas diversas en los diferentes países: devoluciones de impuestos a los ciudadanos (EEUU), reducciones de la tarifa del impuesto sobre la renta dirigidas a los tramos más bajos de la tarifa y, en consecuencia, los de mayor propensión al consumo (Francia), disminución del tipo general del IVA (Reino Unido). En España, se optó por una deducción general de 400 euros para los perceptores de rendimientos del trabajo o de actividades económicas con efectos en las retenciones y los pagos fraccionados (Real Decreto-ley 2/2008). Todo ello en un momento en el que los tipos de interés, el precio del

petróleo y sus derivados y la inflación en general estaban muy altos. También respondió a esta estrategia de incrementar la renta disponible de las familias la supresión del gravamen del Impuesto sobre el Patrimonio (Ley 4/2008).

Más de un año después sabemos qué ha sucedido después de adoptar estas medidas, pero no qué hubiera pasado sin ellas. Probablemente la evolución del consumo hubiera sido peor, pero lo que es evidente es que no se consiguió evitar el desplome del consumo y la consiguiente caída del PIB. Los datos son elocuentes, en España la renta disponible en manos de las familias ha aumentado como consecuencia de las medidas de estímulo, pero esa mayor renta no se ha canalizado al consumo sino al ahorro, tanto es así que la tasa de ahorro se sitúa en 2009 en el 18,9% de la renta disponible, cuando en los años anteriores no llegaba al 10%⁵.

Desde el punto de vista sociológico la explicación es obvia, ante las incertidumbres que produce la crisis, los ciudadanos prefieren ahorrar. Este comportamiento, que ha representado un problema a la hora de intentar minimizar los efectos y profundidad de la crisis, puede ser muy útil para la recuperación económica, cuando este ahorro superior al habitual se convierta en mayor consumo en el momento en que las perspectivas económicas sean mejores y se recupere la confianza de los ciudadanos en la economía.

También se adoptaron medidas en los diferentes países para favorecer la inversión empresarial: métodos acelerados de amortización, incentivos en sectores estratégicos. España no ha sido una excepción y se estableció libertad de amortización para los activos fijos nuevos que entrasen en funcionamiento en 2009 y 2010 siempre que la sociedad o el empresario individual mantuviesen empleo (Ley 4/2008).

Sin embargo, no por ello se pudo evitar la caída de la inversión.

Todos estos esfuerzos que, como ya se ha expuesto, no han impedido el desplome de la recaudación y una caída sin precedentes de la presión fiscal, han coincidido en el tiempo con un fuerte crecimiento del gasto público a causa de los estabilizadores automáticos⁶ y los planes de estímulo.

Como consecuencia de todo ello, al inicio de 2010 la prioridad es asegurar la sostenibilidad de las finanzas públicas, puesto que hay que afrontar un fuerte incremento del gasto no discrecional y, además, el déficit público debe ser reconducido en cumplimiento de nuestros compromisos con el Pacto de Estabilidad.

En este contexto, es inevitable hablar de subidas de impuestos. Además, las reducciones impositivas que se puedan acordar, o son muy selectivas, o necesariamente, van a tener que ir acompañadas de incrementos en otras figuras tributarias. Y los posibles incrementos habrán de realizarse de la forma menos perjudicial posible para no afectar a la recuperación y la vuelta al crecimiento económico continuado. De igual forma, las nuevas medidas fiscales deben favorecer la competitividad de nuestra economía y contribuir a mejorar la estructura de nuestro sistema tributario y su alineación con las tendencias internacionales.

En el corto plazo la necesidad imperiosa de consolidación de las finanzas públicas está exigiendo la adopción de medidas de fuerte impacto en los ingresos públicos, lo que, necesariamente obliga a fijarse en las figuras tributarias con mayor potencial recaudatorio, es decir en el IRPF y en el IVA, sin renunciar a examinar el margen existente en los otros grandes tributos de nuestro sistema impositivo, los

IIEE y el IS. Todo ello sin olvidar los aspectos no estrictamente recaudatorios que se acaban de comentar: impacto en términos de competitividad, racionalización de la estructura del sistema tributario y tendencias internacionales.

Comenzando por el IRPF, no parece oportuno operar sobre la tarifa general. A estos efectos cabe recordar que los tipos marginales han ido descendiendo en España con independencia del signo político del partido en el Gobierno desde el 56% de la transición al 43% actual. Además, el marginal actual está en línea con el de los grandes países europeos y el tramo al que se aplica comienza a aplicarse relativamente pronto en nuestro país (53.407,20 euros). Algunos países se han optado por incrementar sus tipos marginales con la finalidad de obtener recursos adicionales en un momento de caída de los ingresos, pero no parece que esta sea la tendencia internacional, al menos cuando el tipo marginal empieza a aplicarse a rentas de poco más de 53.000 euros como sucede en España.

Por otra parte, la estructura dual del impuesto parece difícilmente reversible (lo que no quiere decir que no se puedan plantear ajustes como la subida de un punto en 2010 –del 18 al 19%–, con un tipo incrementado del 21% a partir de 6.000 euros de renta para las cantidades que excedan de dicho límite), ya que da homogeneidad al tratamiento de las rentas del ahorro, simplifica el impuesto y está en línea con una tendencia internacional muy clara. En mi opinión también nos indica la dirección en la que va a ir el impuesto en el futuro porque no parece que la renta del ahorro pueda tributar al 18% (o al 15 o al 21%, eso es lo de menos) y que el tipo marginal aplicable a la base imponible general pueda ser dos o tres veces superior.

El margen más importante que tenemos en el IRPF para incrementar la recaudación está, sin

duda, en los beneficios fiscales, cuyo coste recaudatorio es elevadísimo (un 40% de la recaudación potencial del impuesto) y que, en ocasiones, no está nada claro que cumplan los fines para los que se crearon. La deducción por inversión en vivienda es un buen ejemplo y llevaba tiempo señalada por los organismos internacionales y los expertos como un incentivo fiscal contraproducente que estaba contribuyendo, con otros factores, a crear una burbuja inmobiliaria y a impedir que se desarrollasen con éxito otras políticas públicas en materia de vivienda. En la futura Ley de Economía Sostenible está prevista su reformulación a partir de 2011, para dotarla de progresividad e impulsar los incentivos al alquiler.

También es coherente la supresión en 2010, salvo para las rentas más bajas, de la deducción de 400 euros para los asalariados y pensionistas y para quienes realizan actividades económicas, una vez que han desaparecido las causas que motivaron su establecimiento (euríbor, inflación y precio del petróleo y sus derivados muy altos).

No tiene ningún sentido mantener beneficios fiscales que se han convertido en ineficientes, con un elevadísimo coste recaudatorio, dando por bueno lo que ya existe por el mero hecho de que sea más cómodo no cuestionarse los incentivos “consolidados”.

En cualquier caso, no se puede decir que todos los incentivos sobren, ni mucho menos; algunos es posible que estén de más o deban redefinirse, pero otros, seguramente, están bien como están y es razonable pensar, incluso, que algunos se deban potenciar. En definitiva, se trata de ser más críticos porque el Presupuesto de Beneficios Fiscales para 2010 es de 47.000 millones de euros para el Estado (no solo es un problema en el IRPF) y eso representa más de

lo que va a recaudar el Estado por cualquiera de los grandes tributos, descontada la participación de las Comunidades Autónomas.

Al hablar del IRPF tampoco podemos olvidarnos de que el impuesto cada vez más se va perfilando como un tributo con un tronco común y dos ramas paralelas: la estatal y la autonómica. Esta bifurcación del impuesto a partir de un tronco común parece irreversible y, además, en la reciente reforma del sistema de financiación autonómica se amplían las competencias normativas de las Comunidades Autónomas. El reto es conseguir que ello no implique más complejidad para los ciudadanos y, en especial, que los servicios de información y asistencia que presta la Agencia Tributaria, y que hacen mucho más fácil el cumplimiento voluntario del impuesto, se puedan mantener y potenciar.

Y hay asuntos que habrá que afrontar en algún momento, como los regímenes objetivos de tributación, que han cumplido una misión importante en el IRPF, pero que en los próximos años, si existiera consenso para ello, se podrían replantear.

Cabe destacar que la supresión parcial de la deducción de los 400 euros y el incremento de la tributación de la renta del ahorro, en la medida en la que afectan al sistema de retenciones, producirán efectos recaudatorios inmediatos en 2010, debiendo contribuir, junto con la política de contención del gasto, al paulatino saneamiento de las cuentas públicas. Además, el IRPF, en un contexto de crecimiento económico y con una tasa de desempleo moderada, tiene un alto potencial recaudatorio como se ha demostrado en los años anteriores⁷, y las medidas comentadas, en particular las consistentes en la reconsideración de incentivos fiscales poco eficientes, no deberían, en absoluto, mermar su capacidad futura para incrementar los

ingresos públicos y de esta forma proporcionar margen al Estado para utilizar la política tributaria como instrumento proactivo de la política económica que se considere más conveniente en cada momento, superando con ello la situación vivida en los últimos meses en los que las medidas fiscales, en España y en el mundo, han sido más bien reactivas ante la gravedad de la crisis y sus efectos.

Pasemos ahora a analizar la situación en los impuestos indirectos. En primer lugar, hay que recordar que el IVA y los Impuestos Especiales son tributos armonizados en la Unión Europea, por lo que responden a un patrón común en los veintisiete países y los incentivos fiscales, e incluso los tipos impositivos, no se pueden fijar libremente por los Estados Miembros, sin perjuicio de que exista cierto margen para los Estados dentro de los límites que establece la normativa comunitaria.

En los Impuestos Especiales estamos en la banda baja de aplicación de los tipos impositivos que permite la armonización europea en todos ellos. Solo los nuevos socios del este de Europa aplican impuestos más reducidos que nosotros⁸. La tendencia futura va a ser al alza por muy diversos factores: las necesidades recaudatorias, la potenciación del papel medioambiental o de protección de la salud de estos tributos y la subida de los mínimos de tributación que previsiblemente se producirá en la Unión Europea en los próximos años. No obstante, hay claras diferencias entre unos impuestos y otros y, pensando en el futuro, el Impuesto sobre las Labores del Tabaco y el Impuesto sobre Hidrocarburos son los principales candidatos en Europa a eventuales subidas, como ha podido verse en España en la primavera de 2009 (Real Decreto-ley 8/2009).

Interesa destacar la previsible presentación en 2010, durante la Presidencia Española de la Unión Europea, por la Comisión de un proyecto de Directiva sobre la tributación de los productos energéticos que puede suponer una reformulación de los impuestos especiales que gravan la energía para potenciar su carácter medioambiental, de tal forma que se grave no solo el componente energético de los diferentes productos sino también las emisiones que producen de gases con efecto invernadero. La armonización en este punto es esencial para que una eventual mayor tributación futura con el objetivo de fomentar el ahorro y la eficiencia energética no afecte a la competitividad de las empresas de cada Estado.

Por lo que se refiere al IVA, España aplica un tipo general del 16%, el más bajo de la Unión Europea⁹, excepto Luxemburgo y Chipre que aplican el 15%. A título de ejemplo, Francia aplica el 19,6%, Alemania el 19% y el Reino Unido el 17,5 (transitoriamente aplicó el 15% pero en 2010 ha vuelto al tipo del 17,5%). Por otra parte, España ha hecho un uso muy intenso de las posibilidades que permiten las Directivas para aplicar tipos reducidos. Tanto es así que la mayor parte de la base imponible que grava las operaciones realizadas para consumidores finales (destinatarios sin derecho a la deducción) tributa a tipos reducidos en nuestro país, siendo España el Estado con menos base gravada al tipo general de toda la Unión Europea.

Por tanto, nuestro tipo general es bajo en términos europeos, lo que avala su subida del 16 al 18% mediante la Ley de Presupuestos para 2010, pero, además, es imprescindible incrementar también el tipo reducido, en este caso, del 7 al 8%, para asegurar la capacidad recaudatoria de la medida. A este respecto, existe consenso general sobre la escasa incidencia de

los incrementos impositivos en el IVA en la competitividad, aspecto muy a tener en cuenta en una coyuntura como la actual.

Por otra parte, no podemos olvidarnos del efecto que las subidas del IVA producen sobre el consumo, la inflación y, eventualmente, el cumplimiento voluntario. Algunos de estos condicionantes, como es el caso de la inflación, hoy no son un problema, pero la atonía del consumo ha aconsejado demorar el incremento de tipos hasta el 1 de julio de 2010, fecha en la que se ha estimado que la evolución trimestral del PIB habrá dejado de ser negativa poniendo fin a varios trimestres en recesión.

No cabe duda que el IVA tiene un enorme potencial y su recaudación ha estado creciendo durante bastantes años por encima de la propia tasa de crecimiento del PIB¹⁰. Cuando la recuperación sea un hecho y la evolución del PIB presente resultados positivos de manera continuada, este incremento de tipos constituirá una buena fuente de ingresos que elevarán de forma automática la recaudación y darán más margen al Estado en el futuro para llevar a cabo la política tributaria que considere más conveniente: incrementar los ingresos para aumentar los gastos sociales, mantener la presión fiscal o, incluso, si se estima oportuno, reducir el IRPF o los tributos que más afectan a la competitividad de nuestra economía. En cualquier caso, esta acreditada gran capacidad recaudatoria del IVA ha tenido en el pasado reciente una clara relación con el boom inmobiliario, por lo que su potencial futuro estará en parte condicionado por la evolución del sector inmobiliario y, muy especialmente, por el hecho de que otros sectores puedan ocupar el lugar de dicho sector como punta de lanza del crecimiento económico.

Llegados a este punto, hablemos ya del Impuesto sobre Sociedades. Es un lugar común

decir que el impuesto español es alto y que está por encima de la media europea. Si hablamos del tipo general es cierto, el tipo general es más alto que el de la media no solo de la Unión de los 27 sino también de Europa de los 15¹¹. Eso sí, en los grandes países (Francia, Italia, Alemania y Reino Unido) el tipo general está entre el 28% y el 32%, por tanto, si hablamos de los 5 países más grandes estamos en la media.

Por este motivo, y teniendo en cuenta cómo afecta este impuesto a la competitividad, numerosas voces proponen la reducción del Impuesto sobre Sociedades. En esta línea, en el último Debate del Estado de la Nación se anunció por el Presidente del Gobierno una reducción de 5 puntos para las PYMES que mantuviesen empleo (y una reducción equivalente en el IRPF para los empresarios y profesionales con asalariados que mantengan empleo), medidas aprobadas en la Ley de Presupuestos para 2010.

Pero referirse solo al tipo general es demasiado simplista. El impuesto español parte de la contabilidad y en otros países no es así, la determinación de la base imponible mediante ajustes extracontables produce un resultado que presenta notables variaciones de unos países a otros y en España se aplican importantes incentivos fiscales (ajustes extracontables, bonificaciones, deducciones) que reducen significativamente el tipo medio efectivo y existe una constelación de regímenes especiales que, en ocasiones, permiten hablar de fiscalidad a la carta. Hablando de incentivos hay que recordar la reciente recuperación con carácter permanente de la deducción por I+D+i (Real Decreto-ley 3/2009), que se mejorará en la Ley de Economía Sostenible, norma que también dará carácter permanente y potenciará la deducción para fines medioambientales.

Teniendo en cuenta todo esto, si hablamos del tipo medio efectivo (cociente entre la cuota y la base) el impuesto español es bastante más competitivo a nivel europeo y todavía lo es más si calculamos el tipo efectivo dividiendo el gasto contable que supone el Impuesto sobre Sociedades por el resultado contable de las empresas (hay un interesante estudio de la Universidad de Oviedo y FUNCAS sobre el tema)¹².

Con todo, es preferible un impuesto con una estructura lo más simple posible, con un tipo bajo que sea competitivo en el contexto europeo y mundial, que uno a la carta, definido a partir de un tipo general elevado, cuya carga recaudatoria luego se ve corregida con innumerables incentivos y regímenes especiales. Además, la complejidad normativa suele ir de la mano de la inseguridad jurídica que, en términos de competitividad, es nefasta para cualquier sistema tributario.

Por otra parte, nos encontramos en un entorno globalizado en el que las posibilidades de seleccionar la jurisdicción de tributación son cada vez mayores. Y no hay duda a la hora de elegir entre un impuesto de base amplia y estructura simple a la que se aplica un tipo reducido y un tributo complejo y casuístico en el que el ahorro fiscal está supeditado a ser capaz de conseguir la maximización de todo tipo de incentivos tributarios y regímenes especiales.

Creo que esta va a ser la tendencia en los próximos años: impuestos simples y tipos generales bajos. Algunos países, como Irlanda y bastantes del este de Europa ya han apostado por esta fórmula. Lo que no parece posible es fijar un tipo muy bajo y, además, establecer incentivos y regímenes especiales de toda índole.

Además, hay otro factor a considerar. Se suele dar por bueno que en materia de impuestos directos los Estados miembros de la Unión Europea pueden hacer lo que quieran a diferencia de los que sucede con los muy armonizados impuestos indirectos. Esto es cada vez menos cierto.

La doctrina del Tribunal de Luxemburgo, las resoluciones del Consejo, los informes del Código de Conducta, el soft law en definitiva, están condicionando cada vez más las regulaciones internas.

Y no se pueden olvidar los expedientes por ayudas de Estado de la Dirección General de Competencia de la Comisión que están limitando significativamente la posibilidad de adoptar medidas de alcance que favorezcan a sectores económicos concretos o que impulsen la internacionalización de las empresas de un país determinado¹³.

La lectura de todo ello nos lleva de nuevo a la misma conclusión: estructura sencilla y tipos competitivos.

Porque, en definitiva, la seguridad jurídica es esencial, no solo para atraer la inversión exterior, sino también para mantener las bases imponibles de las empresas transfronterizas que ya operan en nuestro territorio con independencia de su origen nacional o extranjero (si es que tiene algún sentido aludir en el siglo XXI a la nacionalidad de las compañías mundializadas).

Por último, un pequeño comentario sobre las medidas post-crisis, algunas normas fiscales, el ejemplo más claro es el muy favorable tratamiento tributario del endeudamiento frente a lo que sucede con la capitalización, han podido

contribuir como un factor más a la gestación y desarrollo de la crisis, por lo que no resulta descabellado pensar en medidas correctoras para evitar que la fiscalidad promueva situaciones no deseadas, de tal forma que la crisis nos sirva de aprendizaje para mejorar nuestros sistemas tributarios.

Notas

- ¹ Informe sobre la Recaudación Tributaria 2008.
- ² Según el informe citado, en 2008 las reformas del IRPF y del IS supusieron 6.700 millones, la deflatación de la tarifa y la actualización de los mínimos en el IRPF en 2008 originaron un coste recaudatorio de 1.090 millones y la deducción de 2.500 euros por nacimiento y adopción representó 1.090 euros de coste adicional. Por su parte, la deducción de 400 euros por rendimientos del trabajo y de actividades económicas, adoptada en un momento de alta inflación, tipo de euríbor muy elevado y precios record del petróleo y sus derivados, redujo la recaudación en otros 4.100 millones de euros. Tampoco podemos olvidar el impacto de la reforma fiscal y contable en los pagos fraccionados del Impuesto sobre Sociedades en 2008, muy especialmente la libertad de opción para aplicar la modalidad de pago que cada empresa consideró más favorable a sus intereses. Se estima en 3.820 millones el impacto en 2008 de estas medidas. Además, en el IVA el régimen de grupos ha originado un diferimiento de impuestos a ejercicios posteriores que se estima en 2.800 millones de euros. Y, por último, la crisis hizo crecer el número de solicitudes de aplazamiento y fraccionamiento con un efecto en caja en 2008 de 1.200 millones de euros de menor ingreso.
- ³ Continuando con el informe mencionado, en la declaración del IRPF 2008 las ganancias patrimoniales se redujeron en un 26,9% respecto de la declaración del año anterior, especialmente a causa de la evolución a finales de 2007 del mercado inmobiliario con un claro cambio de tendencia respecto de lo que venía siendo lo normal en los últimos años, que determinó que la cuota diferencial de las declaraciones del impuesto fuese de 3.753 millones a devolver, en lugar de resultar a ingresar como se pensó en un principio que sería. En la declaración del Impuesto sobre Sociedades de 2007 los resultados de las carteras de valores y los resultados extraordinarios fueron claramente inferiores a los de la declaración del año anterior (un 40,9% de descenso). Además, el IVA se resintió significativamente, entre otros factores, a causa de la caída de ventas de viviendas (en un 18%) y la evolución negativa del consumo privado (5% de caída). La reducción del consumo afectó también a los

Impuesto Especiales y especialmente al Impuesto sobre Hidrocarburos.

- ⁴ En cuanto a la evolución de la recaudación en las Haciendas Forales son en buena parte válidas las consideraciones efectuadas a propósito de los tributos gestionados por la Agencia Tributaria. Por lo que se refiere a las restantes Administraciones públicas, tributos como el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados y el Impuesto sobre el Incremento del Valor de los Inmuebles de Naturaleza Urbana, directamente relacionados con el sector y las transacciones inmobiliarias, han sido los más perjudicados.
- ⁵ Cuadernos de Información económica de FUNCAS, número 212, previsión para 2009.
- ⁶ El Real Decreto-ley 8/2009 aprobó un crédito extraordinario de 16.898,05 millones de euros para hacer frente básicamente al incremento de las prestaciones por desempleo.
- ⁷ El crecimiento de la recaudación por IRPF respecto del obtenido en el año anterior fue del 14,7% en 2005, del 14,8% en 2006 y del 15,6% en 2007. Informe Anual de Recaudación Tributaria 2008 de la Agencia Tributaria.
- ⁸ Taxation Trends in the European Union 2009, publicación de la Comisión Europea.
- ⁹ Taxation Trends in the European Union 2009, publicación de la Comisión Europea.
- ¹⁰ El crecimiento de la recaudación por IVA respecto del obtenido en el año anterior fue del 9,9% en 2003, del 9,7% en 2004, del 12% en 2005 y del 9,6% en 2006. Informe Anual de Recaudación Tributaria 2008 de la Agencia Tributaria.
- ¹¹ Taxation Trends in the European Union 2009, publicación de la Comisión Europea.
- ¹² La presión fiscal por Impuesto sobre Sociedades en la Unión Europea. Elena Fernández Rodríguez, Antonio Martínez Arias y Santiago Álvarez García. FUNCAS. Documento de Trabajo 407/2008.
- ¹³ Decisión de la Comisión de 28.10.2009 relativa a la amortización fiscal del fondo de comercio financiero para la adquisición de participaciones extranjeras número C45/2007 (ex NN51/2007, ex CP9/2007).

Estrategias empresariales para generar valor en tiempo de crisis

Oriol Amat

Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad Pompeu Fabra y economista

Resumen: Tras describir las causas más frecuentes del fracaso empresarial el autor aborda las características que presentan las conocidas como empresas gacela y como empresas centenarias, el éxito de las cuales está relacionado con las personas, la estrategia y la operativa de la empresa. Las empresas gacela consiguen grandes crecimientos en los ingresos y en los beneficios continuados, con un perfil que se caracteriza por la apuesta por los recursos humanos y por la excelencia. Las empresas centenarias destacan por su actitud proactiva a lo largo de los años para adaptarse a los cambios, por su visión general de negocio a largo plazo, por la importancia del proceso sucesorio y por la innovación permanente. Cerrando el escrito, Amat propone varias medidas y estrategias que, en su opinión pueden llevarse a cabo en el actual momento para aprovechar las oportunidades de recesión.

PALABRAS CLAVE: empresas gacela, empresas centenarias, estrategias, oportunidades

1. Presentación

Mientras muchas empresas se curan las heridas, gestionan ERE o, incluso, cierran, existen otras empresas que están reaccionando con éxito en el entorno de recesión actual, ganan cuota de mercado y generan más valor.

En este artículo se describen, en primer lugar, las causas más frecuentes de fracaso empresarial y se relacionan con la situación actual de crisis. A continuación, se exponen aspectos que suelen diferenciar a las empresas exitosas del resto. Para ello, se exponen rasgos característicos de dos tipos de empresas exitosas: las denominadas empresas gacela y las empresas centenarias. Finalmente, se concluye proponiendo diversas medidas y estrategias que se pueden llevar a cabo en el momento actual para aprovechar las oportunidades de la recesión.

2. ¿Por qué fracasan las empresas?

Son muy pocas las organizaciones que tienen una larga vida. De hecho, la mayoría de estudios sitúan la esperanza de vida de una empresa entre los tres y los diez años. Las empresas, igual que las personas, nacen. Con el tiempo, si las cosas van bien, crecen, y después, tarde o temprano, entran en una fase de declive y mueren. Las enfermedades más frecuentes que acortan la vida de las empresas se pueden agrupar en tres categorías¹:

- Problemas en las personas (¿QUIÉN?)

- Falta de proactividad para afrontar las situaciones difíciles.
- Falta de visión a largo plazo.
- Conflictos entre accionistas, o entre directivos.

Artículo publicado en el nº 60 de la revista "Revista Econòmica de Catalunya". *La gestión en tiempos de cambio*. Edita: Colegio de Economistas de Catalunya

- Falta de implicación de las personas (falta de liderazgo, deficiente selección de empleados, formación insuficiente, mala política de incentivos, conflictividad laboral...).
- Arrogancia. Sensación que ya se ha alcanzado el éxito y que este será permanente, ya que como se dice a menudo “cuándo crees que eres alguien, ya no eres nadie”.

- **Problemas estratégicos (¿QUÉ HACE LA EMPRESA?)**

- **Sector con problemas** (perspectivas negativas, muchos competidores...).
- **Insuficiente innovación** (falta de flexibilidad...).
- **Productos y procesos obsoletos.**
- Plan estratégico poco concreto, irrealizable o mal planteado.
- Exceso de diversificación.
- Fracasos masivos en el lanzamiento de nuevos productos.

- **Problemas operativos (¿CÓMO LO HACE LA EMPRESA?) relacionados con los procesos, los clientes o las finanzas.**

- **Procesos:**

- **Costes excesivos** (precios de compra elevados, ineficiencia en la gestión de activos...).
- Problemas de calidad: errores, devoluciones, quejas de clientes...
- Deficiente servicio post-venta.

- **Clientes:**

- **Ingresos insuficientes** (diseño erróneo de la política de marketing, precios de venta demasiado altos o demasiado bajos, publicidad insuficiente o mal planteada, ausencia de promoción...).
- Clientes insatisfechos.
- Falta de fidelidad de la clientela.

- **Administración-finanzas:**

- **Exceso de deudas** (insuficiente aportación de capital por parte de los socios, exceso de inversiones, reparto excesivo de dividendos a los accionistas...).
- **Descontrol** (falta de información, mala gestión de riesgos, diseño organizativo defectuoso...).
- **Pérdidas** (por los ingresos insuficientes y los costes excesivos).
- **Falta de liquidez** (por el exceso de deudas, la morosidad de clientes...).

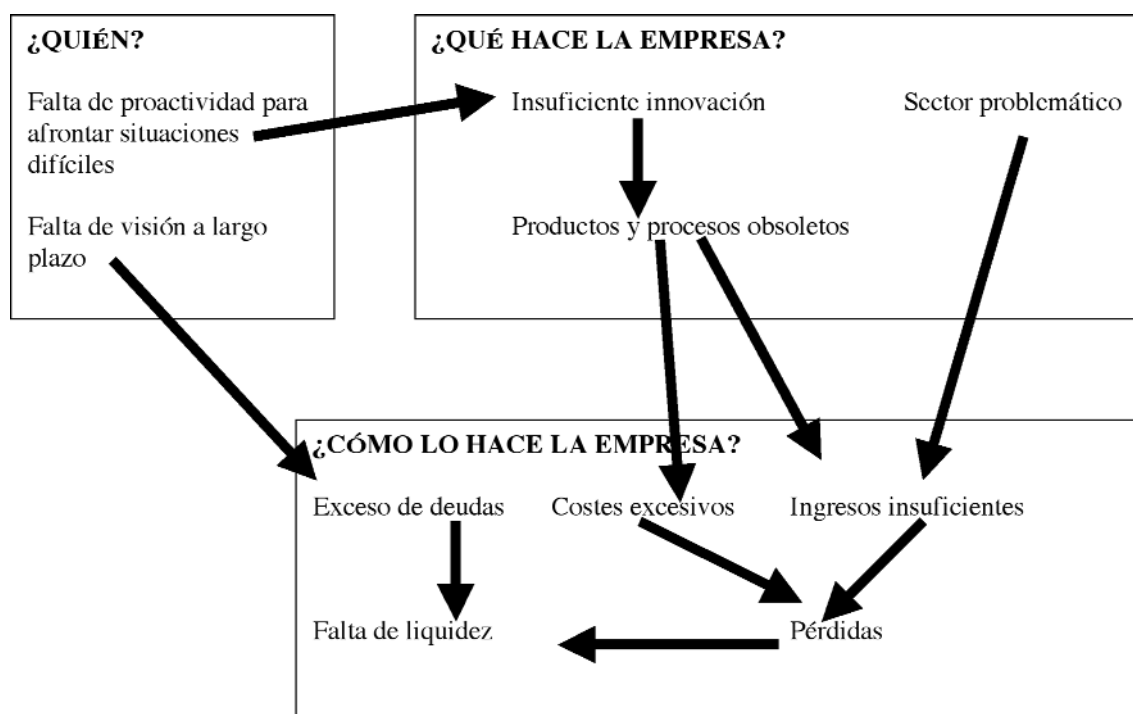
Los problemas citados son sólo una muestra de las enfermedades que pueden hacer que una empresa sea inviable, ya que cualquiera de las deficiencias mencionadas puede provocar el fin si no se soluciona a tiempo. En 2009 y 2010, en plena recesión, algunos de los problemas mencionados son los que están teniendo efectos más devastadores y explican la elevada mortalidad empresarial (véase figura 1 página siguiente).

En momentos como el actual, en que las empresas están sufriendo las consecuencias de una importante crisis global económica y financiera, muchos directivos buscan las razones de sus problemas en causas de tipo externo (caída de ventas por la crisis y por la globalización, insolvencia de clientes, falta de apoyo de la Administración pública...) y, evidentemente, buena parte de los problemas se puede explicar así. De todos modos, quizás habría que incidir más en causas internas como las que se ha indicado que entran dentro del ámbito de actuación de la propia empresa.

2. Perfil de las empresas exitosas

¿Cuáles son las diferencias entre las empresas prósperas y las que fracasan? El análisis de muchas empresas, entre las que se incluyen

Figura 1. Enfermedades empresariales más frecuentes en plena recesión económica que generan pérdidas y falta de liquidez



empresas exitosas y empresas que han fracasado, permite detectar factores cualitativos (estratégicos y operativos) que aumentan la probabilidad de éxito de un proyecto empresarial. En general, las investigaciones sobre los factores de éxito acostumbran a identificar como factores explicativos del éxito empresarial variables relacionadas con las personas (QUIÉN), la estrategia (QUÉ) y la operativa (CÓMO), a las que hemos hecho referencia en el apartado anterior. A continuación, se exponen en primer lugar rasgos característicos de las denominadas empresas gacela y, posteriormente, dada la dificultad que tienen muchas empresas exitosas de hacer perdurable su éxito, se trata el caso especial de las empresas centenarias.

2.1. Rasgos diferenciales de las empresas rentables y de alto crecimiento en Cataluña

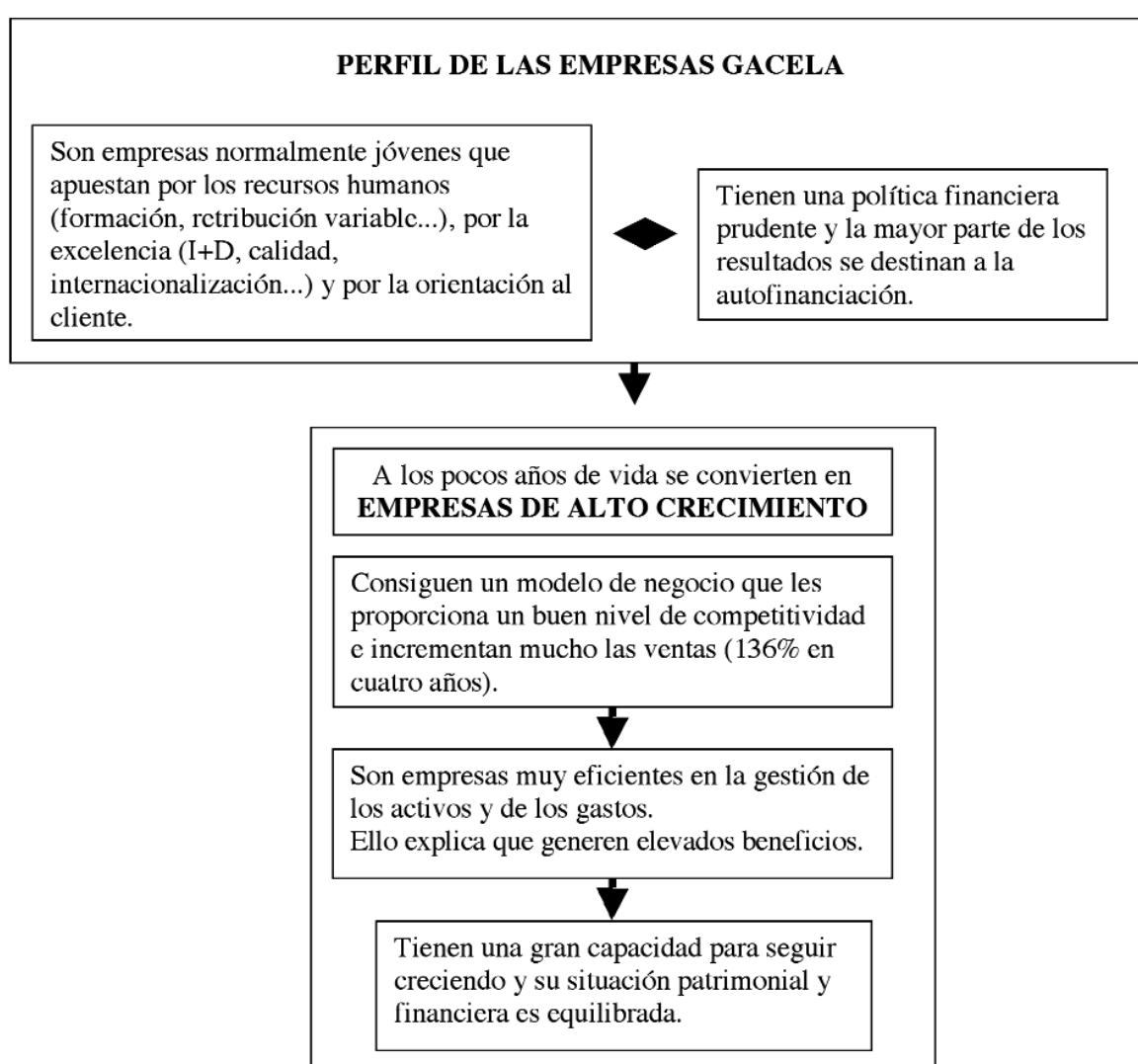
El año 1999, a iniciativa del Departamento de Industria² de la Generalidad de Cataluña se estudiaron las denominadas empresas gacela que en aquella investigación se definieron como empresas que conseguían un incremento muy importante de los ingresos y lo hacían con elevadas tasas de rentabilidad. Esas empresas tenían un perfil que se caracterizaba por la apuesta por los recursos humanos (formación, retribución variable, flexibilidad...) y por la excelencia (innovación, calidad, internacionalización...) lo que favorecía que al cabo de algunos años dispusieran de un modelo de negocio que les permitía generar crecimientos muy importantes de los ingresos. La eficiencia en la ges-

tión de gastos y activos y la prudencia financiera les aseguraba una buena rentabilidad y una situación equilibrada en temas patrimoniales y financieros (véase figura 2).

Con el fin de evaluar la evolución que han seguido estas empresas se ha realizado un aná-

lisis económico-financiero diez años después³ con datos hasta el año 2007, de las empresas gacela catalanas del año 1997. Al no disponer de las cuentas de 2008 en el momento de realizar este estudio, no se han considerado los efectos de la recesión que está afectando a la economía mundial.

Figura 2. Perfil de las empresas gacela



Fuente: Amat, O., Hernández, J.M., Fontrodona, J. y Stoyanova, A. (2010): “Las empresas de alto crecimiento y las gacela en Catalunya”, Papeles de Economía Industrial, 29. Departamento de Innovación, Universidades y Empresa. Generalidad de Cataluña.

En la figura 3 se adjuntan algunas ratios económico-financieras de las empresas gacela y se comprueba que:

- Su estructura financiera es bastante sólida ya que han ido mejorando su liquidez a lo largo de los años hasta situarse en una posición el año 2007 en la que los activos corrientes superan sobradamente a las deudas a corto plazo. La financiación, que ya estaba muy saneada el año 1997, todavía se ha fortalecido más, ya que el año 2007 el total del endeudamiento estaba estabilizado y con tendencia a reducirse, lo cual es positivo. Por otra parte, la calidad de la deuda también ha ido mejorando a lo largo de los años y los gastos financieros sobre ventas no son demasiados elevados.
- Pierden eficiencia en la gestión de sus activos, tanto los fijos como los circulantes, ya que las rotaciones van disminuyendo a lo largo de los años.
- Tienen dificultades para mantener el ritmo de crecimiento. Entre las causas que pueden explicar este hecho estaría que es más fácil tener elevadas tasas de crecimiento en los primeros años de vida de la empresa cuando la dimensión es muy reducida. Por otra parte, no es fácil mantener ventajas competitivas importantes durante mucho tiempo.
- Han mantenido a lo largo de los años unos niveles de rentabilidad muy elevados, aunque con tendencia a ir reduciéndose.
- En todos los años analizados, los beneficios han crecido más que las ventas. En el último año, la reducción de las deudas ha sido un aspecto positivo y, en conjunto, el crecimiento puede calificarse de equilibrado. Las empresas prosperas se distinguen, no sólo por su generación de beneficios y liquidez, sino también por su capacidad de crecer en ventas y beneficios de forma sólida.

Figura 3. Ratios de endeudamiento de las empresas clasificadas como gacela el año 1997.

Fuente: elaboración propia utilizando datos de SABI

	1997	2002	2007
Liquidez = Activo circulante / Deudas a corto plazo	1,38	1,51	1,61
Endeudamiento = Total deudas / Pasivo	0,59	0,56	0,57
Calidad de la deuda = Deudas a corto plazo / Total deudas	0,82	0,84	0,65
Gastos financieros = Gastos financieros / Ventas	0,016	0,0198	0,0187
Rotación activo fijo = Ventas / Activo fijo	4,63	3,18	2,73
Rotación activo circulante = Ventas / Activo circulante	2,20	1,95	1,90
Ventas último año / Ventas año anterior	1,28	1,05	1,05
Rendimiento del activo = (BAII / Activo) x 100	14,8%	10,95%	8,18%
Rentabilidad de los fondos propios = (Resultado / Recursos propios) x 100	26,0%	18,31%	16,81%
Crecimiento de ventas (Ventas último año / Ventas año anterior)	1,28	1,05	1,05
Crecimiento del activo (Activo último año / Activo año anterior)	1,24	1,11	1,00
Crecimiento de las deudas (Deudas último año / Deudas año anterior)	1,20	1,10	0,95
Crecimiento de los beneficios (Beneficio último año / Beneficio año anterior)	1,48	1,12	1,20

Fuente: Amat, O., Hernández, J.M., Fontrodona, J. y Stoyanova, A. (2010): “Las empresas de alto crecimiento y las gacela en Catalunya”, Papeles de Economía Industrial, 29. Departamento de Innovación, Universidades y Empresa. Generalidad de Cataluña.

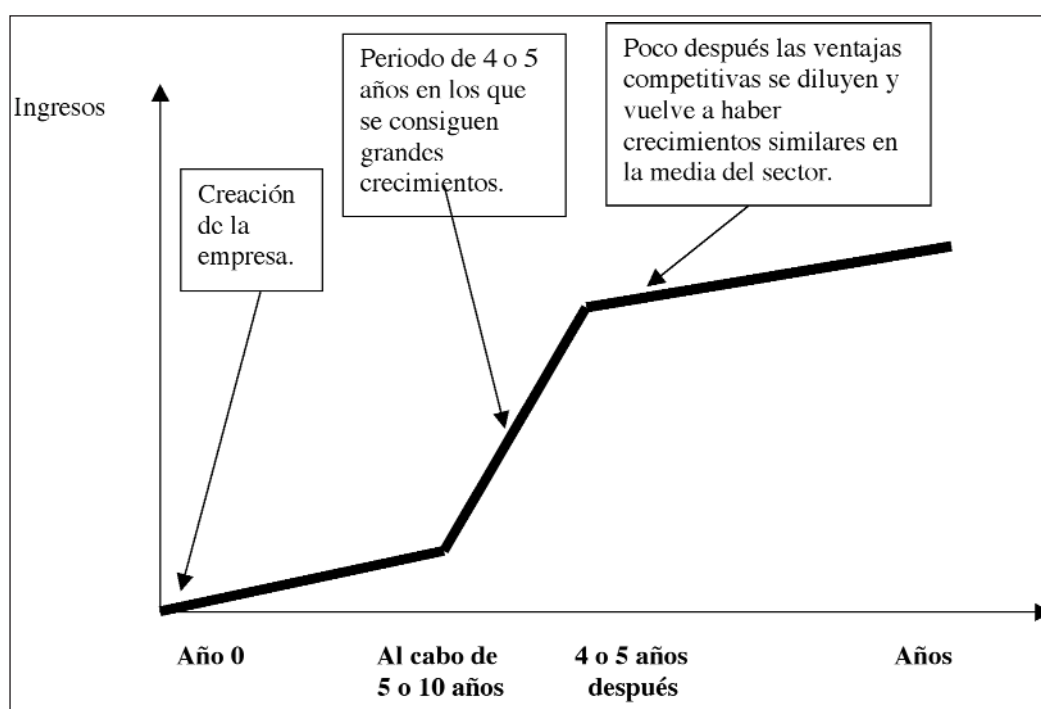
El crecimiento equilibrado requiere una buena gestión de los activos, así como una proporción adecuada de capital y deuda; para que los beneficios continúen aumentando. Por lo tanto, un crecimiento equilibrado se caracteriza por:

- Un incremento de las ventas por encima de la inflación y de los incrementos que consigan los competidores.
- Un menor aumento de los activos, gracias a una gestión eficiente de los mismos. Esta buena gestión permitirá que las inversiones necesarias no crezcan más de la cuenta.
- Un aún menor aumento de las deudas, gracias a un incremento sostenido de la autofinanciación y del capital.

- Todo eso revierte en un aumento muy relevante de los beneficios.

En conclusión, las empresas que hace diez años fueron consideradas gacela, aunque a medida que pasan los años ya no tienen incrementos de ingresos tan elevados (véase figura 4), siguen contando con una excelente situación patrimonial, financiera y económica. Ello permite prever que las empresas gacela se encuentran en una posición financiera más sólida para encarar con menos dificultades una recesión económica como la que estamos viviendo desde el año 2008.

Figura 4. Evolución de los ingresos de las empresas gacelas a lo largo de su vida



Fuente: Amat, O., Hernández, J.M., Fontrodona, J. y Stoyanova, A. (2010): “Las empresas de alto crecimiento y las gacela en Catalunya”, Papeles de Economía Industrial, 29. Departamento de Innovación, Universidades y Empresa. Generalidad de Cataluña.

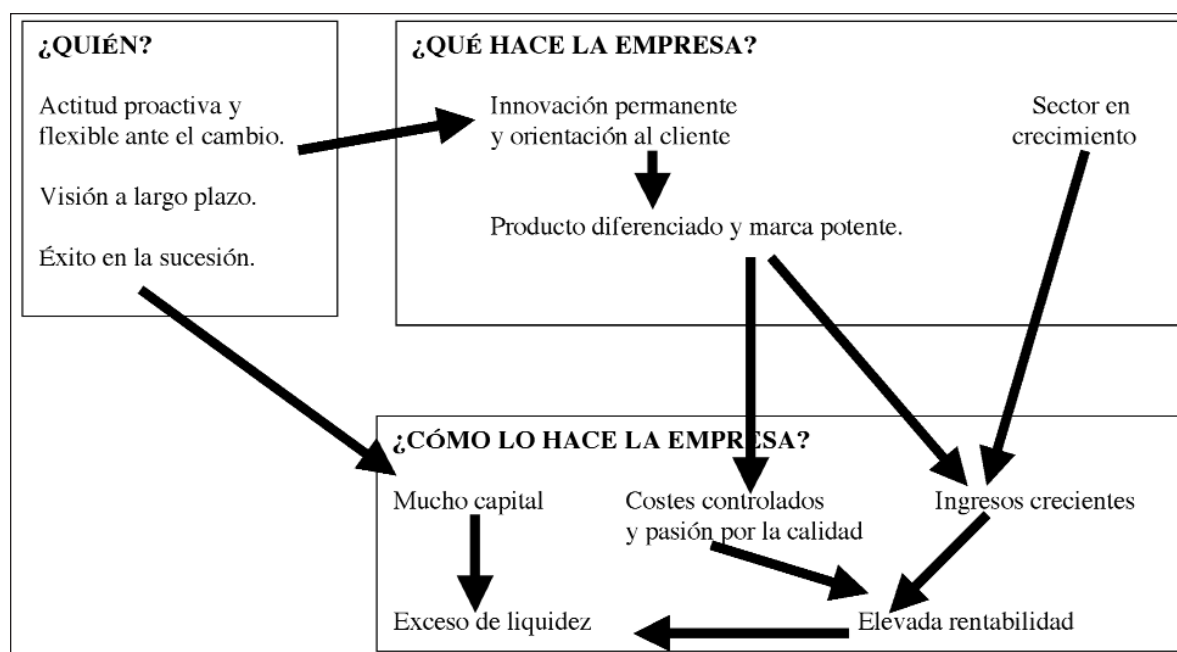
El ejemplo de la evolución de las empresas gacela es una muestra de la dificultad para conseguir fuentes de ventajas competitivas que permitan que los ingresos sigan creciendo por encima de la media de forma sostenida. Por este motivo, puede ser de interés analizar el caso de las empresas centenarias.

2.2. Rasgos diferenciales de las empresas centenarias

Muy pocas organizaciones superan los cien años de vida. A nivel internacional, entre las más conocidas pueden recordarse algunas del

sector del automóvil (Mercedes, Suzuki, Audi...), alimentación y bebidas (Johnnie Walker, Toblerone, Artiach...), cosmética (L'Oreal, Max Factor, Marie Claire...), ropa y zapatos (Fred Perry, Converse...), bancos (Monte di Paschi...)... En Cataluña, también pueden destacarse otras como Codorniu, Gas Natural, La Caixa, Miguel Torres, Soler Palau, Vichy Catalán... En estos casos, se trata de organizaciones que han conseguido ser exitosas durante más de cien años. Analizando sus características pueden identificarse determinados rasgos que acostumbran a darse en todas ellas (véase figura 5).

Figura 5. Rasgos diferenciales de las empresas centenarias



Estos rasgos diferenciales hacen referencia, en primer lugar, a las personas. Se trata de empresas que han conseguido mantener una actitud proactiva a lo largo de los años que les ha permitido ir reaccionando con flexibilidad a los grandes cambios que han ido viviendo. Su visión del negocio a largo plazo ha favorecido

que hayan adoptado estrategias financieras conservadoras. Ello ha permitido afrontar con tranquilidad los momentos de crisis económicas. Además, los líderes han dado importancia al proceso sucesorio y han tenido éxito en las transmisiones de la empresa a lo largo de varias generaciones.

En segundo lugar, hay aspectos relacionados con la estrategia. Han apostado por sectores en crecimiento y cuando el sector ha entrado en una fase de declive se han pasado a otros sectores. Eso fue lo que hizo 3M cuando pasó de las minas a los productos de gran consumo, o Nokia cuando centró su actividad en las telecomunicaciones en lugar del cable. La actitud proactiva de sus líderes ha favorecido la innovación permanente, la política constante de fortalecimiento de la marca y la orientación al cliente que explica que hayan sabido mantener productos diferenciados a lo largo de las décadas.

Finalmente, hay aspectos que tienen que ver con la operativa. La visión a largo plazo explica que tiendan a repartir pocos dividendos, especialmente en los primeros años de vida de la empresa, y ello combinado con un nivel bajo de deudas explica que se trate de empresas muy capitalizadas. La visión a largo plazo también fomenta la pasión por la calidad. Otro aspecto clave es el control de los costes. Todo ello asegura a lo largo de los años unos ingresos y beneficios crecientes.

En resumidas cuentas, comparando los rasgos característicos de las empresas gacela y los de las empresas centenarias, se observa que éstas últimas consiguen que perduren sus ventajas competitivas y generar riqueza sostenible a lo largo del tiempo gracias a la innovación y la apuesta permanente por el fortalecimiento de la marca. Son consideraciones que pueden ser de utilidad en momentos como los actuales en que está en juego la supervivencia de muchas empresas.

3. Medidas para aprovechar las oportunidades de la crisis

Como se apuntaba al principio del artículo, en medio de una fuerte recesión parece paradójico

hablar de oportunidades, ya que muchas empresas lo están pasando muy mal. Pero aquellas empresas que han sido conservadoras y cuentan con una posición financiera sólida tienen la posibilidad de tomar medidas que pueden permitir ganar posiciones en el sector y aumentar sus ingresos y beneficios. Veamos a continuación algunas de estas medidas que son coherentes con lo que se ha expuesto sobre las empresas gacela y las empresas centenarias.

Ser proactivos y aprovechar precios bajos

Una vez ha pinchado la burbuja inmobiliaria y los precios empiezan a caer, se pueden comprar inmuebles con descuento y, por lo tanto, se trata de oportunidades de compra como locales para oficinas, almacenes, fábricas... Es el momento de ampliar la red de tiendas puesto que los precios bajos no está claro que duren mucho tiempo. Los locales y todas las inversiones asociadas son mucho más baratos en estos momentos que hace un par de años y que una vez pase la recesión. Como ejemplo, se puede citar a Miquel Alimentació que está impulsando la expansión de su cadena de autoservicio al por mayor Gros Mercat. De los 55 establecimientos actuales se quiere pasar en breve a 75. Mango está haciendo lo mismo, ya que recientemente ha anunciado la abertura de 26 nuevas tiendas en China, Corea, Filipinas y el Kazajistán.

Otro tipo de activos que se abaratan mucho como consecuencia de una recesión son los valores bursátiles ya que uno de los momentos claros para la inversión bursátil es precisamente después de un crack.

También se puede comprar una empresa competidora, porque en medio de la recesión seguro que será más barata que unos años antes. Por lo tanto, es el momento de poner las bases de un gran crecimiento futuro ya que este tipo de adquisiciones permite ganar cuota de mercado.

En los últimos meses algunas empresas ya lo están haciendo como Nutrexa, Prefabricats Pujol... Bon Preu, por ejemplo, ha adquirido recientemente un número importante de supermercados a Intermarché. Estas adquisiciones son la base para un crecimiento futuro importante cuando se recupere la economía y, además, en momentos como el actual el precio es muy favorable para el comprador.

Innovar en procesos para optimizar los costes

En muchos sectores, en medio de la crisis se venden mejor los productos de precios más reducidos. Aquellas empresas que tienen modelos de negocio *low-cost* lo tienen más fácil para ofrecer precios de venta atractivos para los clientes. Ello requiere una gran flexibilidad y capacidad de innovación para rediseñar todos los procesos desde la I+D hasta el servicio post-venta, pasando por las compras, la logística y todas las etapas de la cadena de valor. Innovar no es fácil y no se improvisa. Es necesaria una cultura empresarial que lo fomente. De acuerdo con Rosabeth Moss Kanter de la Harvard Business School, la innovación requiere las cinco F: *focus* (énfasis), *flexibility* (flexibilidad), *fast* (rapidez), *friendly* (amigable) y *fun* (diversión). Un ejemplo interesante lo tenemos en la empresa irlandesa Primark y la sueca H&M que están ofreciendo camisetas a 1,99 euros o vestidos menos de 10 euros. Para poder ganar dinero con estos precios siguen el ejemplo de las grandes empresas de distribución alimentaria: grandes volúmenes, pocos proveedores, mucha rotación de producto y márgenes muy bajos. Con esta estrategia, Primark aumentó las ventas un 21% el año 2008. Inditex también lo está haciendo con Lefties, su cadena de ropa barata.

En la misma línea, la globalización puede verse como una amenaza, o como una oportunidad. Un ejemplo, de esta segunda alternativa lo

tenemos en la empresa IMC Toys que diseña y comercializa en Terrassa, pero fabrica en China y supervisa la producción en Hong Kong; o en Mango que diseña en Barcelona y fabrica por todo el mundo.

Innovar en producto para generar ingresos

Otra vía para aumentar ingresos puede venir de la innovación en marketing, o sea en producto, precio, publicidad, promoción... En el proceso de innovación pueden jugar un papel clave las tecnologías de la información y la comunicación. Se pueden utilizar las nuevas tecnologías para ofrecer nuevos productos o nuevas formas de llegar a los clientes o de reducir costes.

Como reacción ante el empuje de la marca blanca, algunas empresas mantienen su voluntad de no trabajar para otras marcas y están apostando por las tiendas de marca (Lindt, Knorr, Nutella...) para ampliar su potencial y por la innovación constante en producto (Danone, Miguel Torres...). Otras empresas aguantan bien la situación gracias a la buena calidad de sus productos acompañada de una diferenciación en responsabilidad social corporativa (La Fageda...). En muchos sectores no es fácil encontrar clientes nuevos, por lo que a veces puede ser interesante innovar en producto para vender productos nuevos a los clientes actuales.

4. Conclusiones

Los momentos difíciles como los actuales son una fuente de grandes oportunidades. Algunas empresas consiguen reaccionar con éxito y están aumentando ingresos y beneficios, y además están asentando las bases para aprovechar la oleada que se producirá pronto cuando salgamos de la recesión.

En este artículo se han descrito, en primer lugar, las causas más frecuentes de fracaso empresarial y se han relacionado con la situación actual de crisis. Entre estas causas, algunas están relacionadas con las personas (falta de proactividad para afrontar las situaciones difíciles, falta de visión a largo plazo...), con problemas de tipo estratégico (sector con problemas, insuficiente innovación, productos y procesos obsoletos...) y con problemas operativos (costes excesivos, ingresos insuficientes, exceso de deudas, pérdidas, falta de liquidez...).

A continuación, se han expuesto aspectos que suelen diferenciar a las empresas exitosas del resto. Para ello, se han recordado rasgos característicos de las llamadas empresas gacela y de las empresas centenarias. Las empresas gacela, que consiguen grandes crecimientos de los ingresos y los beneficios durante unos cuantos años seguidos tienen un perfil que se caracteriza por la apuesta por los recursos humanos y por la excelencia, lo que favorece que al cabo de pocos años dispongan de un modelo de negocio exitoso. La eficiencia en la gestión de gastos y activos; y la prudencia en temas financieros les aseguran una buena rentabilidad y una situación equilibrada en temas patrimoniales y financieros. El problema reside en la dificultad para hacer sostenible en el tiempo este éxito. Por ello, se han recordado los rasgos diferenciales de las empresas centenarias: actitud proactiva a lo largo de los años para adaptarse a los cambios, visión del negocio a largo plazo, importancia en el proceso sucesorio, innovación permanente para mantener la diferenciación durante décadas.

Finalmente, se han propuesto diversas medidas y estrategias que pueden llevarse a cabo en el momento actual para aprovechar las oportunidades de la recesión: aprovechar precios bajos, innovar en procesos para optimizar los costes e

innovar en producto para generar ingresos y mantener las ventajas competitivas. Todo ello sólo es posible cuando los líderes empresariales tienen una visión a largo plazo, unas finanzas saneadas y una actitud proactiva que haga posible la innovación.

Notas

- ¹ Se destacan en negrita las que pueden ser más perjudiciales en momentos de crisis económica.
- ² Hernández, J.M., Amat, O., Fontrodona, J. y Fontana, I. (1999): Las empresas gacela, Departamento de Industria, Comercio y Turismo. Generalidad de Cataluña.
- ³ Amat, O., Hernández, J.M., Fontrodona, J. y Stoyanova, A. (2010): Las empresas de alto crecimiento y las gacela en Catalunya, Papeles de Economía Industrial, Departamento de Innovación, Universidades y Empresa, Generalidad de Cataluña.

Referencias bibliográficas

- ACCID (2008): "Innovación", Revista de Contabilidad y Dirección, Asociación Catalana de Contabilidad y Dirección, Barcelona.
- Fuente: Amat, O., Hernández, J.M., Fontrodona, J. y Stoyanova, A. (2010): "Las empresas de alto crecimiento y las gacela en Catalunya", Papeles de Economía Industrial, 29. Departamento de Innovación, Universidades y Empresa. Generalidad de Cataluña.
- Anzizu, J.M. (2008): "Dirigir empresas sostenibles", Gestión 2000, Barcelona.
- Generalitat de Catalunya (2008): "Anàlisi d'estats financers de la indústria catalana", Departamento de Innovación, Universidades y Empresa, Generalidad de Cataluña.
- Hernández, J.M., Amat, O., Fontrodona, J. i Fontana, I. (1999): "Les empreses gasela", Papers d'Economia Industrial, 12. Departamento de Industria, Comercio y Turismo. Generalidad de Cataluña.
- Magretta, J. (2002): "Why business models matter", Harvard Business Review, mayo.
- Moss, E. (2006): "Innovation: The Classic Traps", Harvard Business Review, noviembre.
- Ricart, J.E. (2007): "Competing through business models", Working Paper, IESE Business School.

Innovación y productividad: las claves de la recuperación del crecimiento sostenible

Lluís Cuatrecasas Arbós

Dr. Ingeniero Industrial y Catedrático de la UPC

Presidente del Instituto

Lean Management de España

Resumen: La economía mundial, se halla sumida en una profunda crisis, derivada del pinchazo del sistema financiero y de las falsas expectativas que había creado. La recuperación exige, por supuesto, la recomposición del orden financiero y la de su credibilidad pero, por encima de todo, deberá recuperarse la capacidad de crecimiento de las economías.

Este crecimiento ha de venir impulsado por un aumento del consumo, facilitado a su vez, por una reducción de costes. El consumo será, en efecto, un motor indispensable de la recuperación, pero para que ésta sea realmente eficaz, será muy importante que se precisen cada vez menos recursos y menos trabajo, para obtener el mismo producto, facilitando

así el crecimiento, pero de forma sostenible.

Ello será particularmente importante, ya que se prevé un importante aumento de consumidores, sobre todo en las economías asiáticas; de otro modo el crecimiento no redundaría en una mejora real de la renta per cápita y, además, sería difícilmente sostenible, en especial en lo relativo a los aspectos medioambientales.

Pero, ¿cuál es la clave para un crecimiento fuerte, pero con un consumo menor de recursos y un esfuerzo asimismo menor para realizar las mismas tareas?: la innovación en todos los aspectos, dirigiendo convenientemente los resultados de la investigación y desarrollo, hacia un menor consumo de recursos y la mayor productividad posible.

PALABRAS CLAVE: innovación, consumo, crecimiento, sostenibilidad, tecnología, productividad, despilfarro.

1. ¿Cómo impulsar nuevamente el crecimiento debilitado por la crisis?

El estallido de las burbujas sucesivamente impulsadas por un sistema financiero que priorizaba el crecimiento a cualquier precio, ha derivado en una profunda crisis, quizás la más profunda jamás vivida y, sin duda, la más glo-

bal (lo que ha demostrado que la economía globalizada implica crisis asimismo globalizadas). La recomposición de las economías de casi todo el mundo, exigirán la recomposición del orden financiero, con unas nuevas reglas y, con toda probabilidad, una mayor intervención y control del negocio financiero y, desde luego, la recuperación de la confianza en este nuevo orden financiero resultante.

La economía real, sin embargo, precisa de esta recomposición para recuperarse pero, por encima de todo, precisa que se restablezca su capacidad de crecimiento, puesto que la crisis ha implicado una merma del crecimiento que, en muchos casos, llega a constituir una situación de decrecimiento (y con ello, recesión).

El consumo, estancado por la situación de crisis, bien sea por la merma de la renta de los consumidores o por el temor de éstos a ver cercenada la misma en un futuro próximo, deberá relanzarse, lo que ha de facilitar impulsar de nuevo la producción y con ella, el crecimiento.

Sin ir más lejos, en España y hasta la actual situación de crisis, hemos vivido una década, en la que el crecimiento sobrepasaba el 3,5%, un año sí y el otro también. Este crecimiento sostenido, ha sido posible gracias a los dos factores a los que nos hemos referido: disponibilidad de financiación, gracias a una política crediticia agresiva (se ha llegado a una deuda familiar global bastante superior a la renta disponible) y, también, al “tirón” constante del consumo de bienes y servicios de todo tipo pero, especialmente, los relacionados con la construcción (que ha llegado a ser el 10% del PIB) y el turismo, sector que viene teniendo, desde hace años, un empuje especial en España, que dispone de buenas infraestructuras para ello.

Si el consumo ha de ser un motor evidente de la recuperación, es preciso devolver al consumidor la capacidad y la confianza perdidas. Pero ¿cómo? Ante todo, es indispensable que se produzca el restablecimiento del equilibrio financiero, ya que la capacidad de financiación siempre ha estado detrás del consumo y su crecimiento. Pero más allá del respaldo financiero, el consumo mejorará con una oferta de bienes y servicios atractiva y a menores precios. La reducción de precios es una situación que ya se está dando aunque, de momento, es consecuencia de la deflación que acompaña la crisis, algo poco deseable, desde luego. Lo realmente deseable y consistente para fomentar un crecimiento sostenido, es una reducción real de los costes en la producción de bienes y servicios.

Una reducción real de costes de producción, implica una reducción de los recursos consumidos y de las actividades realizadas, por unidad de producto obtenida. En la medida que ello sea así, no solo se favorecerá el consumo, sino que la capacidad de crecer se hará más fuerte y sostenida e implicará una mejora real de la productividad (puesto que una mayor productividad implica obtener el mismo producto con un menor consumo de recursos y/o de horas trabajadas).

Pero, además, en un próximo futuro, para que el crecimiento sea verdaderamente real y sostenible, la reducción de recursos y actividades consumidos para producir, va a ser también muy importante por otro motivo. En efecto, el crecimiento de la economía, debe implicar un aumento, no solo del PIB, sino de la renta per capita y con capacidad de crecimiento sostenida y sostenible, es decir que debe darse un crecimiento proporcionalmente superior al crecimiento del número de habitantes. Viene a cuento, todo ello, de que en un futuro próximo, se prevé un fuerte aumento del número de consu-

midores, lo que puede suponer que, dándose un crecimiento de la economía, éste no llegue a todos ellos suficientemente. En efecto, en la zona asiática y especialmente en China e India y, a más largo plazo, en el continente africano, el crecimiento del número de consumidores –en la medida en que se vaya superando la actual situación de crisis– puede ser espectacular.

China e India son respectivamente y en este momento, los países números uno y dos en el ranking del número de habitantes del planeta; sin embargo, desde que en 1979 se inició en China la política de un solo hijo, la tasa de fertilidad está en 1,7 hijos por mujer, por debajo de la que asegura el crecimiento de la población (situada alrededor de 2), algo que no ocurre en la India, donde el crecimiento sigue asegurado, hasta el punto de que en los próximos veinticinco años llegará a ser el país más poblado de la Tierra, con unos 1.600 millones de habitantes (500 millones más que ahora).

En este caso, cabe plantearse qué crecimiento deberá producirse para afectar positivamente a las economías de cada persona, crecimiento que, sin duda, deberá ser fuerte y sostenido, allí donde crezca el número de consumidores. Entonces, la reducción de costes será determinante, pero muy especialmente lo será si viene acompañada de una **disminución real de los recursos consumidos y de las actividades requeridas, por unidad de producto**, lo que supone un **aumento en la productividad**. La sostenibilidad, por su parte, será más complicada, sobre todo en aspectos medioambientales.

2. La innovación: la clave para recuperar la capacidad de producción y el crecimiento económico

La pregunta a la que nos conduce todo ello es cómo lograr esta capacidad productiva, cómo

obtener cada vez más bienes (y servicios) a partir de una cantidad de recursos consumidos cada vez menor y con una organización productiva que requiera cada vez menos actividades. Es decir, cómo mejorar la productividad real a nivel de país. Y la respuesta es **innovar**.

En efecto, la base para lograr una capacidad de producción con un rendimiento cada vez mayor, es que se aprovechen los resultados de la investigación y desarrollo del propio país o de otros, para ofrecer bienes y servicios que mejoren o hagan más atractiva la oferta al consumidor, que utilicen nuevas tecnologías o mejoren su utilización y que pongan en práctica nuevos procedimientos productivos que logren mejorar y hacer más diversa la gama de productos y menos costosa la obtención de los mismos. Y todas y cada una de estas cosas implican innovar. Sin la innovación, o se mantendrá la situación de crisis o se alcanzará un crecimiento insuficiente para las necesidades mundiales del próximo futuro, con lo que se podría llegar a una situación de colapso e insostenibilidad.

La innovación permitirá pues, mejoras en la productividad agregada de un país, por diversos caminos:

- a) *Ahorro en materiales*: ello implicaría utilizar y aún desarrollar materiales más baratos y abundantes, con los que producir más bienes y prestar más servicios, que no impliquen pues la utilización de recursos materiales agotables, que deban importarse o que comprometan la sostenibilidad. La innovación implicará también que, en el caso de aquellos materiales escasos o estratégicos (y, por extensión a cualquiera utilizado), se reduzca la cantidad de material utilizado por unidad de producto obtenido.

Otro aspecto de una importancia creciente, es el reciclaje. En efecto, para lograr un menor consumo real de materiales, pero hacer que la capacidad productiva mejore y, además, lo haga de forma sostenible (muy especialmente, en lo concerniente a los aspectos medioambientales), el reciclaje de materiales es fundamental, como no podía ser de otra manera.

- b) *Recursos energéticos*: Si el consumo de materiales –y, sobre todo los de carácter estratégico– es fundamental para mejorar la capacidad productiva, la ineludible necesidad de consumir recursos energéticos es hoy, determinante. Sin energía, no hay producción de ninguna clase y para alcanzar una producción creciente y sostenible, debe disponerse de energía que se utilice de forma lo más óptima posible.

Pero los recursos energéticos más utilizados hoy (petróleo y gas) son escasos y distribuidos de tal manera, que la mayoría de los países desarrollados deben importarlos en su totalidad o poco menos. En España, sin ir más lejos, petróleo y gas, recursos totalmente importados, suponían en conjunto, justo antes de la actual situación de crisis, casi el 70% del consumo total de energía del país.

Según la Agencia Internacional de la Energía, la demanda de recursos energéticos en los próximos veinticinco años, aumentará en un 50%. De este crecimiento, el petróleo solo participará con un aumento del 25% del consumo actual (concretamente, de unas 4.000 toneladas a unas 5.000), mientras el carbón (relativamente abundante todavía hoy y, lo que es más importante, ampliamente distribuido en el mundo) y el gas (un recurso cuya explotación es más nueva), serán los que aumentarán más su participación en el consumo mundial.

Por su parte, la energía nuclear, cuyas fuentes están ampliamente distribuidas en el mundo, requiere disponer de la alta tecnología correspondiente y, aunque los temores que tradicionalmente ha suscitado parecen irse superando, no está previsto que su participación en el consumo mundial, se altere mucho en los próximos veinticinco años, situándose más o menos donde está hoy: una participación global que no supera el 25% de la del petróleo.

Por el contrario, las energías renovables van a ver aumentada su participación entre los recursos energéticos utilizados en el próximo futuro, llegando a suponer una cobertura algo superior a la mitad de las necesidades energéticas que se cubrirán con petróleo, dentro de veinticinco años (incluyendo entre las renovables, la de origen hidráulico).

Los biocombustibles, por su parte, pese a los innegables aspectos negativos que pueden comportar si no se gestionan adecuadamente, crecerán en su participación, en competencia directa con el petróleo, llegando a suponer en los próximos veinticinco años, un tercio de la aportación del petróleo.

Todo ello implica una clara utilización de la innovación para lograr una capacidad productiva creciente y sostenible: substituir paulatinamente el recurso tradicionalmente utilizado (petróleo), por alternativas que permitan este crecimiento sostenible, ya que, como se ha visto, se priorizarán los recursos más abundantes, limpios y sostenibles (gas, energías renovables y biocombustibles). Por su parte la energía nuclear utilizada en la actualidad (la de fisión), ni aumentaría, ni vería reducida su participación en porcentaje del consumo total, según hemos dicho, como si se quisiera plasmar que tiene ventajas (utilizar recursos abun-

dantes y bien distribuidos), pero también inconvenientes (radioactividad).

Pero este planteamiento no sería completo, sin considerar las fuentes de energía donde la innovación será máxima, de la mano de la investigación y desarrollo: el hidrógeno, utilizado directamente como combustible o bien como fuente de energía en las pilas de combustible, generadoras de energía eléctrica, todo ello a un plazo que no debe superar los veinticinco años considerados; finalmente, pero a un plazo mayor (situado a mediados de siglo), la energía nuclear de fusión, una energía limpia, con una capacidad muy superior a las fuentes utilizadas en la actualidad y poco menos que inagotable: la solución definitiva para los problemas energéticos.

Es evidente que, a largo plazo, estas nuevas fuentes de energía, abundantes, limpias y muy distribuidas, han de alterar los porcentajes de participación en el consumo, de todas las fuentes de energía.

- c) *Equipamientos tecnológicos*: otro aspecto que influye decididamente en la capacidad productiva que determina el crecimiento y la productividad que la caracteriza, es el equipamiento tecnológico. Con más y mejor equipamiento se produce más y la productividad por hora trabajada, con los mismos recursos de otros tipos, aumenta sin duda alguna. Queda claro, además que, en este aspecto, la innovación, fruto de la investigación y desarrollo, tiene un papel muy destacado, para mejorar decididamente la capacidad productiva: con nuevas y mejores máquinas y equipos productivos y en mayor cantidad, mejorará ostensiblemente la capacidad productiva e, incluso, pueden reducirse los consumos de otros recursos (por ejemplo, que consuman menos energía o que

operen con materiales menos costosos y más abundantes).

- d) *Organización y gestión de las actividades productivas*: según hemos ya establecido, la capacidad productiva de una economía, mejora y alcanza una mayor productividad, en la medida que se reduce el consumo de recursos de cualquier tipo, por unidad producida, pero también lo hace como fruto del esfuerzo necesario para obtener cada una de ellas. Y si bien el número de horas de trabajo necesarias para obtener una unidad de producto, se halla vinculada a la disponibilidad de buenos equipamientos productivos, también se halla en estrecha relación con la organización y gestión de las actividades productivas.

3. La organización y gestión de la actividad productiva y del trabajo en particular

La organización y gestión de la actividad productiva es pues, un factor muy decisivo para la capacidad de producción del conjunto de empresas que constituyen la economía de un país, y determinan su capacidad de crecimiento. A igualdad de equipamientos tecnológicos y otros factores que influyen en la capacidad productiva de una economía, el modo en que se hallan organizados los elementos que la conforman y la manera de gestionar los procesos productivos, es realmente determinante para dicha capacidad y para el nivel de costos y productividad que la caracteriza.

La capacidad productiva mejorará, pues, con el aumento de la productividad que, como acabamos de decir, depende en buena medida de las prácticas utilizadas en la gestión de las actividades a desarrollar, dando lugar a un aumento en la producción alcanzada por hora trabajada (la medida de la productividad que tomaremos

ahora que, por tanto, vincula directamente la productividad con el trabajo). Esta mejora en la productividad, implicará además, una reducción en el coste, como no podía ser de otra manera, si se logra más producción por hora trabajada y, esta reducción en el coste, se añadirá a las derivadas de las mejoras en los otros factores de los que depende la capacidad productiva (tecnología, consumo de recursos, etc.).

La mejora de la productividad y reducción de costos, debida a una mayor eficiencia en la gestión de las actividades productivas y, en particular, de los métodos de trabajo, es realmente importante. Muchos de los casos en los que se cree posible substituir fácilmente este aspecto por otros que pueden influir también en los costes, como es el caso de los salarios, constituyen un error y acaban en fracaso, como cuando pretenden resolverse con la deslocalización.

España, en los años que han precedido a la crisis, ha sido un buen ejemplo de lo que no debe hacerse, ya que en los últimos veinte años, la productividad española ha crecido tan solo un 1% y, lo que es peor, la mayor parte de este crecimiento se debe a la capitalización con tecnología. Según fuentes de la OCDE, el aumento de la productividad española debida a la aportación de tecnología, en estos veinte años, es un ratio correcto en comparación con otros países desarrollados, pero está a la cola de los mismos, en lo referente al crecimiento derivado del resto de factores. Por si fuera poco, además del bajo rendimiento del trabajo en España, el nivel de salarios es muy elevado, suponiendo los costes laborales, casi la mitad del coste total de la producción. Economías como la española, requieren una urgente transformación en el modelo de organización y gestión de su capacidad productiva.

Ello supone disponer de equipamientos, como ya se ha dicho, pero también de un nivel mínimo de investigación y desarrollo propios, que generen innovación y que permitan apoyar desde dentro, la disponibilidad de medios mejores y más abundantes.

Pero, más allá de estos aspectos, insistimos en la necesidad de una mejor organización y gestión de las actividades productivas, lo que supone la existencia de espíritu emprendedor que genere continuamente nuevas empresas, aplicando los modelos de gestión más avanzados del momento y, supone también, una base de capital humano preparado e implicado. Todos estos aspectos son también una asignatura pendiente en España.

4. Innovar para optimizar la productividad mediante el modelo de gestión *LEAN*

Mejorar la capacidad productiva del conjunto de las empresas industriales y de servicios de un país, para lograr un crecimiento dotado de una productividad asimismo creciente es, sin duda alguna, la meta a alcanzar cuanto antes en la presente situación de crisis.

Una vez constatada la importancia de organizar y gestionar la actividad productiva mediante modelos innovadores y eficientes, con el fin de lograr esta capacidad productiva creciente en volumen y productividad, es nuestro deber elegir el modelo de organización y gestión más adecuado para ello. Este modelo, debería tener como características indispensables:

- Producir los **bienes y servicios** que los consumidores necesiten o deseen y, por supuesto, valoren, dotados de las características que requieran.
- Llevar a cabo la producción mediante la **sucesión de actividades** que conduzcan a

obtener tales bienes o servicios, sin dedicar esfuerzos (inútiles, por otra parte) a realizar actividades que nada aporten al producto final.

- Disponer de la necesaria **flexibilidad** para redireccionar las actividades productivas hacia los bienes y servicios realmente demandados, aunque la demanda del mercado fluctúe en cantidad o tipo de producto.

Un modelo organizativo y de gestión de la capacidad productiva que cumpliera con estas condiciones, sin duda alguna, estaría caracterizado por una eficiencia extremadamente elevada: no se dedicarían esfuerzos a producir lo que no se precisa, ni a realizar actividades no conducentes a obtener lo que sí se precisa y tendría la necesaria capacidad de adaptación a la demanda real. ¿Qué más podemos pedir a este modelo de gestión?

En la actualidad, existe y se está implementando cada vez más, el modelo de gestión que cumple estos condicionantes, cuando su implantación se lleva a cabo correctamente, cosa nada fácil. Es el denominado *Lean Management*, modelo derivado del sistema desarrollado por Toyota (hoy líder mundial en su sector), pero aplicado con éxito a otros muchos ámbitos de la producción industrial y de servicios. Y ahí radica la innovación, sobre todo en sectores alejados del automóvil; pero se trata de una innovación de un gran interés para dar un salto de envergadura en la capacidad productiva.

Así, una sociedad o país en el que un número creciente de empresas, sean industriales o de servicios, apliquen este modelo de organización y gestión de sus actividades, dispondría de un producto interior valorado por la demanda y a unos costes (y, en particular, consumos de recursos) cada vez menores, obteniéndose incrementos reales en la productividad, a igual-

dad de otros factores tales como los equipamientos tecnológicos.

Para el *lean management*, todo consumo o actividad inútil para conferir valor al producto es considerado como *desperdicio o despilfarro* y debe ser eliminado. Es el caso, por ejemplo, de emplear procesos largos y farragosos innecesariamente, de acumular existencias, que no están pues utilizándose (y que, a veces, no llegan a utilizarse nunca), de efectuar transportes innecesarios o por medios inadecuados (algo muy corriente), de que las personas tengan que desplazarse o viajar de forma innecesaria (algo muy evitable en la era de Internet), de no hacer las cosas correctamente y tener que repetirlas (por falta de calidad), de tener que esperar cuando podría evitarse y, por supuesto, el desperdicio número uno y que, en el fondo, es la causa de muchos de los anteriores: producir lo que no se necesita, en tipo, cantidad o momento. Se dirá que esto es crecimiento, pero no es un crecimiento adecuado. Hay que estimular la demanda, dejar que ésta decida y producir de acuerdo con ello. Lo demás es facilitar la aparición de burbujas, con las consecuencias ya conocidas (por ejemplo, el millón de viviendas sin vender que ha quedado con la llegada de la crisis, el cual está bloqueando la capacidad de crecimiento futura del sector).

Crece, mejorando la capacidad productiva, mejorando a su vez la productividad, pero sin incurrir en despilfarros. Esta es una muy buena fórmula para las compañías que constituyen el tejido empresarial de un país. Y ello puede lograrse si la gestión de las mismas va adoptando el *lean management* como modelo.

5. Otro aspecto determinante para el crecimiento de una economía: la competitividad

Finalmente, hay un último aspecto para que la economía de un país crezca adecuadamente: que sea competitiva o lo que es lo mismo, que

su capacidad productiva sea capaz de situar el producto que genera, en los mercados adecuados –sean internos o externos al país–, con ventaja frente a los competidores, algo de gran importancia en una economía globalizada como la actual.

Para ello, la capacidad productiva de las empresas del país debe cumplir con los condicionantes que exige la competitividad, una multiplicidad de exigencias, entre las que destacaremos:

- *Calidad* asegurada de los bienes y servicios ofrecidos y, muy especialmente, cuando se trata de exportar. Muchos productos se venden en el mundo entero porque proceden de países con fama de trabajar con calidad (lo de “made in...” funciona).
- *Bajos costes*, que sin duda son indispensables y no siempre fáciles de lograr, más allá de lo ya expuesto anteriormente, bien sea por problemas de una moneda fuerte u otros.
- *Respuesta rápida*, otro aspecto que hoy más que nunca obliga a actuar con diligencia a los productores de un país. Evitando desperdicios se ahorran, además de costes, también tiempos (los de las correspondientes actividades), sobre todo si se trata de desperdicios del tipo esperas.
- *Variedad* en la gama de bienes y servicios, algo también indispensable, dado que con la economía global, no le es difícil al consumidor encontrar el producto o servicios que precisa, por especiales que sean sus características.
- *Flexibilidad* para adaptarse a las situaciones cambiantes de la demanda, que incluirá la innovación en el diseño y desarrollo de bienes y servicios.

Cuando las características de la producción de un país pueden ajustarse a estos parámetros (mejor a todos), la competitividad le permitirá cubrir la demanda interna y externa y utilizar su producto interior bruto creciente de la mejor

manera posible, de manera que le lleve, por ejemplo, a equilibrar su balanza comercial.

Así por ejemplo, España se ha caracterizado durante muchos años por un fuerte nivel de importaciones (comenzando por el petróleo y el gas, según ha quedado establecido), mientras que su capacidad productiva se ha utilizado sobre todo para alimentar su creciente demanda de consumo interna de bienes y servicios de todo tipo y, sobre todo, en la construcción... dentro del país. Por ello, el déficit entre exportaciones e importaciones es, en este momento, muy elevado. Conviene pues, dar un giro en la actividad productiva del país y lograr, no solo que crezca y mejore su productividad, que en los aspectos organizacionales y de gestión está por los suelos, como se vio, sino hacerla suficientemente competitiva para reactivar la exportación y equilibrar la balanza.

Como sugerencia para los emprendedores, una transformación lean en profundidad, puede y debe mejorar mucho la competitividad, puesto que las cinco condiciones, expuestas más arriba, que precisa la capacidad productiva para ser competitiva, son perfectamente alcanzables con este innovador modelo de gestión.

Referencias bibliográficas

- Amat, O. Eufòria i Pànic. Profit editorial (2008)
- Requeijo, Jaime. Odisea 2050. Alianza Editorial (2009)
- Álvarez, J., Dávila, M.A., Dualidad en el proceso de innovación. DYNA- Vol. 83 - 6 (2008)
- Escorsa, P., Valls, J. Tecnologia i innovació a l'empresa. Ediciones UPC (1993)
- Nueno, P. Emprendiendo. Ediciones Deusto (1994)
- Suzaki, K. The New Manufacturing Challenge. The Free Press (2000)
- Womack, J.P., Jones, D.T., Roos. The machine that changes the world (1990)
- Cuatrecasas, L. Claves del Lean Management (2006)
- Liker, Jeffrey K. Las claves del éxito de Toyota (2004)
- Womack, J.P., Lean Thinking (2005)
- Womack, J.P., Jones, D.T. Soluciones Lean (2007)

Miradas sobre la Innovación

Alfonso Sauquet

Decano de ESADE

Resumen: La gran variedad de discursos que se han articulado en torno al concepto de la innovación ha acabado generando según el autor una cierta confusión. Una parte de la confusión, se sostiene, no hace sino reflejar que se trata de un fenómeno extremadamente complejo que no es posible abarcar de una sola mirada. El tema puede abordarse desde perspectivas diferentes (la economía, la sociología, el management y la teoría de la organización o la psicología, por ejemplo) que tratan de dar solución a problemas diferentes, razón por la cual parece que uno este hablando de otra cosa. Además de la multidisciplinariedad, el fenómeno abarca desde lo más micro cuando se analiza la creatividad hasta los niveles macro de las políticas de investigación e innovación de la Unión Europea.

Innovar es una actividad común, familiar. Todo el mundo tiene alguna referencia, algún ejemplo que ofrecer que da cuenta del mismo. Sin embargo, paradójicamente, esta sensación de conocido coexiste con un sentimiento de desazón que se desvela cuando se afirma por ejemplo que la salida a la crisis que atravesamos pasa por la innovación. Momento en el que nos encontramos frente

a muchas versiones, a múltiples proyectos, y a una variedad de iniciativas tan grande que terminan por proyectar confusión. Si todo el mundo puede reclamar un lugar bajo el sol para hablar de innovación de que estamos tratando? Y sin embargo el fenómeno fuera familiar, confuso, amplio o a veces evidente es en última instancia demasiado importante como para no reclamar gravedad intelectual.

Parte de la desazón se origina en las múltiples dimensiones del fenómeno que a su vez exige el trabajo desde diversas disciplinas. Efectivamente, puede hablarse de innovación desde la economía, desde la sociología, el management y la teoría de la organización, o la psicología. En cada uno de los casos puede hacerse con rigor. De manera que parte de la confusión es atribuible a que el tema puede abordarse partiendo de ejes y de sistemas de referencia diferentes con lo que parece que uno este hablando de otra cosa. Una segunda parte, se debe a que se aborda el tema enfocando niveles de análisis diferentes. Así, además de la multidisciplinariedad el fenómeno abarca desde lo más micro cuando se analiza la creatividad hasta los niveles macro de las políticas de investigación e innovación de la unión europea. Por último, dada las escasas barreras de entradas intelectuales, muchas voces se suman a la fiesta y las representaciones, los espejismos y las legítimas aspiraciones pueden confundirse.

Así no debe sorprendernos la gran variedad de discursos ya que provienen de perspectivas diferentes y tratan de dar

Artículo publicado en el nº 60 de la revista "Revista Econòmica de Catalunya". *La gestión en tiempos de cambio*. Edita: Colegio de Economistas de Catalunya

solución a problemas diferentes. Por último, la variedad tampoco debe llevarnos a engaño: se trata de un fenómeno extremadamente complejo que no se abarca de una sola mirada.

En l origen: la emprenduría.

La innovación, strictu sensu, adquiere carta de naturaleza de la mano del trabajo de Joseph Schumpeter.

Schumpeter (1934) entendió que los análisis estáticos que abordaban la distribución de recursos en relación a determinados fines no era suficiente para explicar el cambio social y el desarrollo económico. Por otra parte, de manera natural, la gran empresa tendería a perfeccionar sus procesos y a aplancarse en escalabilidad de manera que prestaría una atención muy secundaria a los procesos de innovación. Que a su vez era el motor del desarrollo económico. Dicha función, que desempeñaría el emprendedor consistiría en organizar los recursos existentes mediante una combinación diferente fruto de la cual el emprendedor aportaría nuevos productos, procesos, o alcanzaría nuevos mercados, cubriendo un espacio hasta entonces no detectado ni ocupado por la gran empresa. Más adelante, Schumpeter incluiría la gran empresa como fuente de innovación. Esta primera perspectiva se ha venido a denominar Schumpeter Mark I.

Es pues natural que como consecuencia de esta primera asociación buena parte de los trabajos en emprenduría se hayan vinculado necesariamente con la innovación. En estos momentos la figura del emprendedor (Zhara, 2003) es descrito tanto como aquél que ejerce de mediador entre un producto existente y un mercado nuevo, como aquél que crea un producto y lo explota en un mercado ya existente o bien

como aquél que crea un mercado que hasta entonces no había existido.

El emprendedor tiene diferentes retos, el más relevante el del crecimiento. De los proyectos de emprenduría sólo una pequeña parte de ellos sobrevive a los tres primeros años desde la creación de la empresa, lo que da idea del nivel de riesgo inherente a los proyectos empresariales de nueva creación. Pero una vez atravesada con éxito la primera etapa, una de las cuestiones más acuciantes estriba en como hacer que aquellos que perduran atraviesen con éxito el reto de la escalabilidad. Es decir como transformarse internamente de manera que la estructura y el modelo de negocio permitan el crecimiento. Las salidas son aquí de varios tipos, por una parte nos encontramos con las formas tradicionales de crecimiento y los retos de transformación interna que conlleva pasar de un proyecto empresarial basado en la informalidad y el compromiso a otro que comporta formalización y atención a los procesos de manera lque la cultura original queda transformada y de hecho se construye la nueva empresa sobre un pasado que se aleja y se convierte en mito (un garage, una expulsión de los estudios, etc.) por otro los procesos de consolidación pueden hacerse transformando marcos institucionales (Bou, Svejnova, Ollé, Sauquet, 2008)

En Europa particularmente se percibe una considerable carencia de las llamadas empresas *gazelles*, (Innovation Board, 2007) empresas que apoyadas en una innovación inicial adquieren tamaño en un período de tiempo corto. Este deficit puede paliarse en parte gracias a la aparición de empresas pequeñas que nacen con vocación de operar en mercados globales a pesar de su tamaño reducido. Las llamadas *born globals* son un fenómeno en sí mismo que ilustra bien sobre las posibilidades que se han

abierto gracias a las tecnologías de la comunicación e información que provocan una considerable ampliación de los mercados potenciales aunque cada uno de ellos constituya un segmento pequeño. Otro caso particular es el de las *micronationals*, empresas que cuentan con implantación distribuida en mercados muy diversos pero que son de un tamaño muy reducido.

En cualquier caso, la emprendeduría se ha vinculado a con razón suficiente la innovación no obstante aún cuando fuera en cierta manera su matriz no es su único territorio.

Los territorios de la Innovación

Más allá de la emprendeduría puede hablarse efectivamente de la innovación. Abarca la relación entre Ciencia y Empresa, la Gran empresa por sí sola, los contextos y los métodos. Comenzaremos revisando la relación con la Ciencia. El llamado Modelo Lineal de innovación.

I El modelo Lineal de Innovación

La innovación puede tratarse como un proceso que arranca desde la generación de conocimiento en el ámbito de la ciencia básica hasta terminar en el negocio que captura valor.

De este modo se da a la innovación un tratamiento lineal. Al progreso en ciencia básica le sigue un desarrollo aplicado que normalmente viene acompañado de un desarrollo tecnológico que actúa como buffer en ambos sentidos, y de ahí a la investigación orientada hacia el desarrollo de producto que a su vez precede a su validación y comercialización una vez desarrollado los preceptivos “tests” de producto. O, alternativamente, permite generar patentes que puestas en manos de los emprendedores inician

el retorno de la inversión hasta ganar en escalabilidad y alcanzar un tamaño de negocio que le permita la sostenibilidad.

Sin embargo, la linearidad de la innovación se ha puesto en entredicho justificadamente. Kline y Rosenmeberg (1986) argumentaron que los procesos lineales solo explican una pequeña parte de las innovaciones. De hecho algunas de las innovaciones más notables tienen que ver con la combinatoria de los elementos existentes y menos con los descubrimientos científicos. Por otra parte, una parte considerable de las innovaciones surge precisamente del final de la cadena. Tal como Von Hippel (1988) señalara, el papel del usuario, que aparece como sujeto pasivo en la concepción tradicional, es central a la hora de transformar productos y servicios dotándolos (o no) de su carácter innovador. Desde este punto de vista es el usuario el principal agente productor de innovación. Y de hecho la innovación se da sólo cuando se desarrolla como práctica social (Tuomi, 2002)¹. Es decir cuando se asigna sentido a un objeto o un servicio. En la actualidad empresas como Nokia están utilizando las fuentes más diversas para desarrollar productos, por ejemplo, el hecho de que en determinados países del tercer mundo el teléfono móvil sea un bien escaso obliga a compartirlo y genera prácticas diferenciadas que son seguidas con interés. En esta misma línea el auge de los métodos etnográficos o el uso de la etnometodología (Garfinkel 1967) son señales de la importancia que actualmente se concede a esta concepción del usuario. En un nivel diferente, los espacios virtuales tal como los *Second Life* son seguidos con suma atención por diferentes grupos.

En segundo lugar, y el modelo lineal de innovación no considera interrupciones, cambios y toda una serie de *feedback* loops que son absolutamente centrales al proceso. Por ejemplo, la

comisión europea (como está haciendo Taiwan también) ha puesto en funcionamiento esquemas de financiación de Living Labs. Se trata de iniciativas que pretenden que el usuario interactue en diferentes momentos de desarrollo de producto pero, a diferencia de modelos anteriores, no tanto para validar un producto como para observar el sentido que le asigna.

No obstante esto, la concepción lineal de la innovación tiene notable importancia. Puesto que entiende que la innovación es la aplicación última de la inversión inicial en investigación, la innovación se define como el camino de retorno de la inversión. Según esta perspectiva, la inversión en investigación (básica y aplicada) quedaría justificada por el incremento en competitividad que se derivaría en una economía del conocimiento. De este modo se abordan los problemas de la justificación en inversiones en los niveles más básicos o generales de la cadena de valor. Es decir se abre el debate sobre la justificación de considerables recursos en investigación a diferentes niveles. Lo cual a su vez abrirá el debate sobre los modelos de innovación en un orden más sistémico.

Desde el ámbito de lo político, la inversión en investigación básica se ha llegado a contemplar con recelo. Quizás el caso más llamativo ocurría en 1935, en Moscú, cuando Mijail Bujarin, afirmó que la ciencia pura era el síntoma enfermizo de una sociedad de clase. La ciencia pura desaparecería porque los intereses de los científicos se dirigirían a resolver los problemas del plan quinquenal. Bujarin cometía un error grave pero desde la política, la asignación de ingentes cantidades de recursos (hasta un 3% del PIB) a la investigación básica se puede contemplar con el mismo escepticismo que se asocia al científico encerrado en su *ivory tower*.

Esta preocupación por la cadena de valor de la investigación tiene como consecuencia que esta se estudie como si fuera un proceso que debe proporcionar rendimientos a un cierto plazo en el marco de la economía nacional o continental. El resultado de estos diagnósticos afecta necesariamente a la asignación de recursos.

Así por ejemplo en Europa se ha hecho popular en ciertos ámbitos la tesis de la *paradoja europea* que sostiene que Europa entendida como una unidad productora de conocimiento científico ocupa un lugar mas preeminente de lo que se desprende de los análisis del impacto de su investigación básica.

En efecto la *paradoja europea* señala que en Europa, a diferencia de los Estados Unidos la transformación de la investigación básica en innovación es menor de la que cabría esperarse. Esta tesis es la que ha alimentado iniciativas de transferencia de conocimiento a nivel europeo como los programas marco en los que se enfatiza la importancia de vincular investigación y empresa o más recientemente el European Institute of Technology promovido por la Comisión Europea o iniciativas más transversales que ejercen tareas de lobbying en este sentido tal como el Innovation Board que recibe respaldo indirecto de las instituciones europeas.

Uno de los factores que se aducen como causantes de la interpretación de la ventaja norteamericana es la Bayh-Dole act (1980) que desde principios de la década de los ochenta concedió, entre otras cosas, a las universidades derechos de propiedad intelectual con el consiguiente estímulo a actuar como agentes en el mercado del conocimiento beneficiándose por ejemplo de la venta de las patentes generadas en sus laboratorios. La versión optimista del impacto señala un doble efecto. Primero, las

universidades pueden obtener réditos a sus investigaciones básicas gracias a la venta de patentes y apalancar sus investigaciones con rapidez participando de un círculo virtuoso de crecimiento, en segundo lugar, para obtener tal resultado la universidad –el centro de investigación– tiene que prestar considerable atención a las demandas más específicas del mercado con lo que la investigación necesariamente se focaliza en obtener impacto. Por otra parte, si bien *la paradoja europea* es una tesis que se apoya en la comparación con los estados unidos también se sustenta en la suposición de que el sentido de la investigación no puede desvincularse por completo de diferentes stakeholders. Este reconocimiento tiene diversas versiones: la llamada triple helix o el Mode II de knowledge creation (Gibbons, et al. 1994).

Sin embargo, la tesis de la paradoja europea no navega sin crítica Dosi y sus colegas (2006) han señalado con contundencia que los datos sobre publicaciones en investigación básica así como otros indicadores tales como premios nobeles, patentes, e inversión tomados en su conjunto, y admitiendo alguna excepción sectorial, sugieren que la distancia con los US lejos de cerrarse, se amplía. y apuntan, a que al contrario de lo sostenido el gap abierto entre Europa y los Estados Unidos y Japón se amplía ya desde la investigación básica. De modo que *la paradoja* resulta ser un eufemismo. Lo más grave a su juicio, es que de un diagnóstico erróneo se derivan políticas que fomentan la intermediación en lugar de la investigación de frontera².

Por otro lado, la Bayh Dole act, ha tenido un efecto *push* considerable menor del deseado (Flemming, 2009; Bidé, 2008; Dosi et al, 2006) y un análisis detallado de las patentes vendidas hacen pensar que sólo un reducido número de universidades (e.g MIT y Stanford) han capita-

lizado su investigación por esta vía y que aquellas que lo han hecho ha sido con a través de un número reducido de patentes y no tanto por los beneficios acumulados en la mayoría de ellas. En consecuencia, en el entorno de la universidad americana se apunta a una cierta inversión en el sentido de que la empresa se asocia a la universidad en base a unos pactos complejos pero que permiten la colaboración entre ambas. Tal colaboración es posible en la medida en que las empresas tengan suficiente capacidad de absorción la cual se deriva de su inversión autónoma en I+D. De tal manera que investigar, no sólo es una tarea relevante para obtener resultados sino para ser capaz de asimilar los avances que se producen y comprender la tecnología que comporta y a su vez poder contextualizar e interpretar adecuadamente el potencial que se ofrece.

Y los datos sugieren en este sentido una considerable ventaja del modelo norteamericano. Las empresas norteamericanas en su conjunto invierten más en I+D, tanto en términos absolutos como relativos. Y este dato es crucial ya que efectivamente la inversión en I+D es relevante en sí misma pero además permite desarrollar capacidad de absorción que resulta fundamental para participar en redes de cooperación (Powell, et.al, 2004). Un ejemplo sencillo ilustra el impacto práctico del deficit en tecnología. Durante la guerra de Kuwait, auspiciada por la ONU, los países que pertenecían a la coalición internacional se segmentaron entre aquellos que compartían el mismo nivel de nivel de competencia tecnológica en las operaciones de modo que podían dialogar entre sí, y aquellos que careciendo de la tecnología no podían sino auxiliar en tareas de suministro y logística.

La relativa sencillez de *la paradoja europea* y los desajustes a que puede llevar una interpre-

tación errónea no hacen sino subrayar la importancia de comprender la innovación en clave de empresa pero también clave de sistema o ecosistema. De hecho los mejores análisis de experiencias colectivas de éxito han sido realizados por sociólogos o geógrafos que prestaban atención a factores de complementariedad desde una perspectiva sistémica (vease, Brown y Duguid, 2000; Saxenian, 1994 para explicar el fenómeno de Silicon valley).

En cualquier caso, con todo y sus limitaciones, el modelo lineal de innovación vincula ambos extremos de la cadena y permite comenzar a abordar la verdadera complejidad del fenómeno a una escala macro. En consecuencia, se hace evidente que no existe tal cosa como el modelo europeo de innovación sino que existen diferentes marcos institucionales que abarcan desde los sistemas educativos, el mercado de trabajo, el régimen financiero así como el modelo de desarrollo científico.

II Los Sistemas Nacionales de Innovación

Uno de los enfoques más importantes en la actualidad es el que toma como punto de partida los sistemas nacionales (Lorenz and Lundvall, 2006). En realidad, este enfoque parte del supuesto de que existen determinadas características estructurales que hacen que la innovación no sea un fenómeno generalizable ni siquiera perdurable. Lazonick (2006) ha descrito con detalle las características del distrito industrial británico, de la multinacional norteamericana y de la empresa japonesa de la segunda mitad del siglo XX para señalar la relevancia de los diferentes entornos en los que los factores pueden combinarse adecuadamente para producir procesos de éxito. A su vez señala lo contingentes de tales procesos y la dificultad de permanecer en el tiempo.

Desde otro punto de vista, la geografía económica (Saxenian, 1994) ha descrito casos los casos del *Valley* y de Massachussetts con suficiente detalle para resultar prácticamente innecesaria resaltar la dimensión contingente de los mismos.

Sin embargo este tipo de trabajos hace todavía más importante la línea que aborda la innovación desde una perspectiva sistémica a nivel nacional. Esta perspectiva busca comparar los sistemas analizando las interacciones entre los agentes principales y esta en la base de las recomendaciones de políticas regionales o nacionales. Lo relevante de esta perspectiva es que trasciende las iniciativas más ingenuas de benchmarking al situar la innovación en el conjunto de un sistema complejo de agentes interdependientes. El sistema de innovación es un conjunto de factores económicos, políticos, sociales, institucionales y organizativos que afectan al desarrollo, difusión y uso de las innovaciones (Edquist, 2006). Se trata de redes de instituciones en sectores públicos y privados (Freeman, 1987) que abarcan áreas tan diferentes como el sistema educativo, el mercado de trabajo, el sistema financiero, el de producción científica (I+D), y los modelos organizativos.

Por ejemplo los sistemas educativos son importantes determinantes de la innovación por varias razones. Primero porque nos indican la tasa bruta de formación de capital humano. Datos sobre los niveles medios de educación, número de doctores, tasas de fracaso escolar, inversión requerida para obtener un graduado, etc. son indicadores de esta formación de capital humano y de su coste. En segundo lugar porque nos indica la importancia de situar el conocimiento en la práctica respondiendo a la pregunta de cuantos egresados de la educación terciaria han situado su conocimiento en un ámbito organizativo adecuado. Es decir cuan-

tos capitalizan el conocimiento adquirido. Aquí cabe mencionar la importancia de los incentivos diferenciales en cuanto a los grados de educación, una cuestión en la que el modelo español es muy poco atractivo. Y en tercer lugar porque los modelos formativos crean un impacto notable. Vease la reciente discusión sobre Bolonia como intento de profesionalizar la educación terciaria o la importancia que ha tenido en el Reino Unido los modelos de formación profesional vinculados a empresas. En efecto, el sistema formativo de profesionales medios británicos ha privilegiado formación vinculada a la empresa, lo cual ha permitido disponer de recursos adaptados y eficientes sin embargo, el énfasis en *on the job training* ha dificultado enormemente los cambios radicales dentro de los sectores y la movilidad entre sectores.

Así el modelo institucional de mercado de trabajo se convierte en otro de los elementos relevantes. Mientras que nos encontramos con modelos que enfatizan la garantía de permanencia en un puesto de trabajo existen modelos que garantizan la seguridad pero minimizan la garantía del puesto puesto (*flexicurity*). Estos últimos fomentan la movilidad, la adquisición de competencias diversas y al final tienen un efecto positivo en la innovación por la recombinación de capacidades. Por el contrario, primar la seguridad en el puesto dualiza el mercado de trabajo, desincentiva la adquisición de capacidades y al final limita la innovación.

El contexto financiero es obviamente importante en el análisis sistémico. En primer lugar por la capacidad de financiación bruta y en segundo por su distribución entre los agentes. Por una parte es importante tener los adecuados flujos de inversión sobre todo en la medida en que garantizan continuidad. Un aspecto este que la administración tiende a evaluar mal con frecuencia sobre la base de la comparabilidad. Ya

que si bien una infraestructura puede posponerse un año, una disminución en el flujo de investigación no sólo la retarda sino que desincentiva iniciativas semejantes. La investigación es un proceso a largo plazo que ya conlleva incertidumbre en el resultado³. Por lo que la falta de garantías en el proceso no es asumible y desincentiva los procesos de sustitución y de formación. Por otra parte, los mercados de intermediación financiera y la existencia de VC (*Venture Capital*) es extremadamente importante. EL VC, no sólo actúa como posibilitador de proyectos sino que proporciona soporte de gestión y en muchos casos es un agente muy activo que transporta conocimiento dentro de un sector. Contar con una suficiente base de VC y que éste esté especializado constituye una ventaja obvia. Graham Flemming (2009) argumentaba que uno de los ejes más importantes de cualquier propuesta de innovación es contar con una red competente de VC's.

Por último, el modelo organizativo es extremadamente relevante a la hora de determinar las capacidades de innovación. Lam (2000; 1996) ha relacionado las estructuras de conocimiento con los modelos organizativos hasta concluir que determinadas formas de organización son deudoras de determinados contextos institucionales. Por ejemplo los modelos *adhocráticos* que utilizan gran cantidad de conocimiento tácito son posibles en marcos laborales muy igualitarios o donde exista mucha movilidad laboral.

En conjunto, los sistemas nacionales de innovación son poliédricos y coevolucionan con las instituciones. Favorecen determinados tipos de innovación y previenen otros. Por otra parte, los sistemas en la medida en que tienen éxito tienden a ser *path dependents* es decir tienden a reproducirse y los cambios en las reglas a nivel de sistema son difíciles de ahí que se haya pro-

puesto los cambios en reglas (Romer, 2009) como experiencias aisladas.

En cualquier caso las intervenciones en clave de regulación que ignoren la interdependencia de los agentes tienen serios riesgos de no alcanzar los objetivos iniciales. Por otra parte el abordar la innovación desde el punto de vista nacional no implica caer en el tecnonacionalismo. Ultimamente se ha tendido a confundir promover la innovación con promover toda la cadena de valor. Es un error. La innovación no reconoce el origen de las patentes. Mientras que AEG se fundó con patentes americanas, los microprocesadores tienen un buen número de patentes alemanas vendidas a un precio singularmente bajo. La tesis según la que la innovación es el retorno de la inversión de la investigación no es cierta linealmente.

El corazón de la Innovación: Organizaciones y Redes

Schumpeter predijo con acierto que la innovación estaría en manos de los emprendedores. La empresa que ha aplicado con éxito un modelo de negocio y que ha alineado los recursos de forma eficiente con una adecuada respuesta de mercado tiende a repetir un modelo de funcionamiento por dos razones. La primera porque el éxito conlleva una serie de limitaciones: incrementa el coste de oportunidad de explorar alternativas, manteniendo alternativamente la predictibilidad del rendimiento a corto plazo. Desde un punto de vista cognitivo la organización tiende a repetir lo que le dio éxito en el pasado porque ha ido eliminando los puntos de incertidumbre a medida que los atravesaba y en cambio ha resaltado las decisiones que la llevaron al estado actual. Este reduccionismo cognitivo fruto del éxito continuado Miller (1990) lo calificó en expresión feliz como *La paradoja de Icaro*. Sugiriendo el establecimiento de rutinas

y dependencias de la historia, de la trayectoria que no se modifican de manera natural.

No obstante esto, tarde o temprano la organización consolidada no puede sostenerse sobre un único apoyo basado en la eficiencia y tarde o temprano debe afrontar el dilema de la innovación. El dilema ha quedado recogido repetidamente de forma elgante en el trabajo de Jim March que expone con toda claridad dos escenarios.

En el escenario de la Explotación nos encontramos con la apropiación del valor y con el cambio incremental. Los procesos de mejora continua ilustran bien este ángulo. Para la organización, se trata de hacer mejor aquello que la organización ya ha visto reconocido por su mercado (puede ser un producto, un proceso, un servicio o incluso un modelo de negocio). El grado de incertidumbre es relativamente bajo, así como el grado de mejora o de diferencia esperable o tolerable por los procesos corrientes. Estos procesos tienden a ser incrementales.

En el el escenario de la Exploración, nos encontramos con actividades de reconocimiento de un territorio desconocido. El proceso es profundamente incierto. Desconocemos el territorio así como lo que podemos hallar en él. Por otra parte, cabe la posibilidad que descartemos una ruta porque los primeros resultados son poco prometedores y nos encontremos por el contrario persistiendo en una alternativa a largo plazo mediocre. Estas son algunas de las paradojas. A largo plazo cabe la posibilidad de que los que aprenden más lentamente obtenga mejores resultados porque experimentan con diferentes opciones mientras que aquellos que obtienen un éxito más inmediato vean menos incentivadas sus actividades de exploración. De hecho esto es lo que desincentiva al *first*

mover ya que si no existe suficiente inimitabilidad (Barney, 1996) la ventaja adquirida puede ser muy escasa.

Organizativamente, los dos escenarios son antitéticos. Mientras el primero se puede tratar en clave de proyecto, el segundo la exploración está trufado de incertidumbre. Para situar el conflicto en un ámbito controlado la manera tradicional de tratar las actividades de exploración ha sido por la vía de la desagregación. Es decir creando una división organizativa la unidad de R y D que asume todos los riesgos y la incertidumbre del proceso. De esta forma, segmentamos la organización. Una parte de ella puede dedicarse a la exploración mientras que la otra parte mantiene unos objetivos y procesos más incrementales. Uno de los beneficios de este diseño es que una parte de la organización puede mantener un diálogo constante con otras instituciones (Centros de investigación, departamentos universitarios). En ocasiones estos diálogos resultan más fluidos externamente.

Este diseño organizativo ha sido durante muchos años dominante. Y presenta ventajas muy notables, permite operar a las organizaciones de forma ambidextra sin embrago las lógicas de ambos procesos cristalizan las diferencias hasta el punto de crear diferentes comunidades con modelos mentales demasiado heterogéneos para poder comprender las posibilidades de desarrollo. Uno de los ejemplos mas difundidos en este sentido ha sido el considerable número de patentes que salieron por la puerta de atrás del Palo Alto Research Center que Xerox impulsaba. Entre ellas algunos de los hallazgos que pasaron a manos de S.Jobs por una cantidad muy baja y que estuvieron en el origen de Apple. Se apunta a que en muchos casos la lógica de la producción y la investigación quedaban tan separadas que oportunidades tales

como los soportes que hicieron de apple una compañía emblemática no fueron reconocidos por Xerox porque estaba centrada en obtener mejoras en el ámbito de la copia industrial.

El dilema de la exploración vs. explotación tiene dos componentes más. El primero es que la exploración requiere de organizational slack (recursos disponibles). Este slack que puede alimentar los procesos de exploración se sustrae de otro lugar. Un ejemplo conspicuo es la historia reciente de 3M, compañía que figura a la vanguardia de la innovación pero que se ha visto asediada por sus accionistas que estimaban que el rendimiento era bajo. Este argumento pesó en la sucesión al frente de la compañía y un vicepresidente de GE fue encargado de instituir los procesos de optimización adecuados que dieron un notable rendimiento en el retorno de la inversión pero que debilitaron el músculo innovador de la compañía. El segundo componente afecta a decisiones de inversión sea en recursos (humanos e infraestructuras) y en procesos de toda índole. Así, por ejemplo si los procesos de reclutamiento que acostumbran a realizarse sobre la base de cubrir posiciones diseñadas a priori o de complementar competencias que ya han estado señaladas previamente, por no mencionar los procesos de sucesión en las organizaciones que *more often than not* obedecen a criterios de similitud, estamos reforzando un statu quo que inevitablemente tenderá a reproducir modelos existentes. Llamesen estos cultuar organizativa o memoria. Modelos que pueden constituir un freno a veces insalvable para las organizaciones. Dos ejemplos ilustran este punto. El primero, el fracaso repetido de las compañías norteamericanas de automoción a la hora de imitar los modelos de calidad total que las empresas japonesas equivalentes habían desarrollado.

Lo que nos devuelve a la importancia de las redes y las comunidades de práctica. El caso, emblemático, ilustra las ventajas e inconvenientes de las comunidades de práctica (Lave and Wenger 1991) ya que las comunidades de practica funcionan como tejidos de gran densidad de conocimiento en su interior. Las comunidades trascienden organizaciones y dan cuerpo a lo que Alfred Marshall entendía como un intangible cuando se refería a las agregaciones de empresas de un sector específico en un ámbito geográfico localizado con un *knowledge is in the air* (Marshall, 1911). Los clusters californianos adquieren todo su significado bajo esta perspectiva (Brown y Duguid, 2000).

Desde el punto de vista de la transferencia de conocimiento y las redes existen dos formas de conocimiento básicas. Conocimiento explícito, codificable y fácilmente transferible y conocimiento tácito (Polanyi, 1956) más vinculado a los contextos específicos, al know how y al learning by doing. No existe una jerarquía entre ambos en la práctica. Existen ambas formas de conocimiento en cualquier tarea y coexisten. Por ejemplo, en un ámbito tan sofisticado como el CERN, Boisot (in press) y Knorr Cetina (1999), señalaron como el conocimiento de la *máquina* era central a su utilización y como una buena parte de los esfuerzos de los investigadores se centraban en comprender el tipo de sesgo que se producía. Se trataba de un conocimiento vinculado a un caso específico y difícil de transferir.

En general podemos decir que existe probablemente una zona óptima de transferencia de conocimiento. Si el tipo de conocimiento es demasiado explícito o codificable, el coste de la transferencia es bajo pero *coeteris paribus* el beneficio derivado de la apropiación será probablemente bajo también (Powell y Grodal, 2006) mientras que si el tipo de conocimiento

es demasiado tácito como en el caso del CERN, es probablemente desaconsejable intentar su captura ya que cabe la posibilidad de que no sea de utilidad fuera de su contexto y sin embargo el coste de la apropiación será elevado.

Es por este motivo, por la dominancia del conocimiento tácito que las comunidades de práctica pueden convertirse en barreras infranqueables cuando se trata de transferir conocimiento de unas a otras. De ahí la importancia de los llamados lazos débiles. Recorremos los casos de apropiación de conocimiento disponible y que aún estando al alcance no es útil para la comunidad. Granovetter (1973) estableció una diferencia fundamental en las redes: los vínculos fuertes y los vínculos débiles. Mientras que los vínculos fuertes corresponderían a las relaciones entre los miembros de una comunidad, los vínculos débiles ocurren esporádicamente y relacionan agentes situados en ámbitos diferentes. Sin embargo los vínculos débiles permiten cruzar fronteras y vincular las perspectivas entre comunidades diferenciadas. Estos lazos débiles salvan los agujeros estructurales (Burt, 1992) que detectan los análisis de redes de conocimiento y en estas posiciones de privilegio en las que se sitúan los knowledge brokers.

De hecho, una vez aceptado que las colaboraciones forman el tejido de la innovación y de hecho en la actualidad de la creación del conocimiento en cualquiera de sus facetas conviene introducir la variable del tipo de conocimiento para comprender como efectivamente funcionan en relación a la innovación.

El impacto de la Innovación: Conductas, Modelos y algunas patentes

Una variante de este tema se recoge en las discusiones sobre difusión de conocimiento deon-

de se explora la relación entre fluidez y *stickiness*. Ahí el debate señala que en determinadas condiciones culturales el conocimiento fluye con rapidez y su transmisión es muy notable. Los casos señalados por XX sobre la compañía de las indias orientales y la compañía de Jesus en el S.XVI como casos de éxito contrastan vivamente con las dificultades intraorganizativas de las que hay abundantes testimonios.

Más recientemente, la iniciativa de Nicholas Negroponte desde el MIT *One Laptop Per Child (OLPC)* presentada en Davos 2005 que ambicionaba tener más de 150 millones de laptops distribuidos en el plazo de dos años ha puesto la cuestión de la difusión de la innovación nuevamente sobre el tapete. La iniciativa OLPC se apoyaba en una nueva tecnología desarrollada específicamente para suministrar ordenadores personales a muy bajo coste con el objetivo de ejercer un impacto positivo en el proceso de aprendizaje en niños en países de desarrollo. El impacto en esa misma fecha fue finalmente de unos 150.000 unidades. Muy lejos de las cifras inicialmente previstas. Las razones de tal diferencia (Kraemer, Dedrick y Sharma, 2009) son diversas. La primera cuestión tiene que ver con los procesos de management clásicos. Cualquier innovación para ser exitosa requiere de una gestión adecuada de procesos de organización, logística, distribución y marketing. En segundo lugar una innovación tecnológica esta enmarcada en un sistema cuyo valor depende en gran medida de un ecosistema tecnológico que incluye hardware, software, periféricos, y servicios. En tercer lugar la aplicación de innovación tecnológica afecta a un contexto social específico preexistente. Así, su aplicabilidad dependerá de la medida en que normas usos y costumbres de este contexto se vean afectados y en la respuesta del contexto. En este caso, la tarea del profesorado en ese nuevo contexto requería de una

redefinición que entre otras cosas pasaba por incrementar la competencia de este. Como ya he mencionado, es en esta línea que Tuominen ha llegado a definir la innovación como un cambio en la conducta.

No obstante la iniciativa OLPC tuvo varias consecuencias imprevistas. En primer lugar señaló la existencia de un mercado potencial que fue ocupado por compañías privadas que ocuparon ese espacio creando una nueva categoría de ordenadores conocidos hoy como notebooks con unas características plenamente orientadas a esa función educativa básica apoyadas en programas de soporte técnico a los gobiernos que aceptaran la propuesta.

Exploración y Explotación tienen su correlato en el tipo de innovación que se produce. La diferenciación clásica entre la innovación incremental e innovación transformadora se remite al grado de cambio involucrado en el proceso. Es una diferenciación que permite un análisis sobre el grado bruto de innovación que incorpora un producto o proceso sobre sus antecesores. Esta diferenciación puede realizarse en todos los sectores. por ejemplo un historiador de la biología (Diamond, 1997) nos recuerda que al almendra comestible es resultado de unas decenas de miles de iteraciones o el diseño de un automóvil acostumbra a incorporar un número de mejoras considerables pero que en la mayor parte de los casos no transforman el producto sustancialmente.

Por el contrario ejemplos de innovación transformadora implican un cambio fundamentales. Sea una innovación de producto tal como la bombilla de Edison, que aún siendo el resultado de un largo proceso de iteraciones previas terminó constituyendo una innovación claramente transformadora⁴.

Sea como introducción de un nuevo modelo de negocio tal como el de la comida rápida que entre otras cosas subvierte el orden del proceso al pasar de la secuencia:

1. Order 2. Eat . Pay a la secuencia

1.Order 2. Pay. 3. Eat

o mas recientemente el caso Ferran Adria en el que el restaurante deja de ser lo entendido clásicamente para definirse como un lugar en el que se asiste a una experiencia de frontera (Svejenova, Planellas, Vives, forthcoming) y el lugar pasar a cumplir la función equivalente al show room de una marca o de otras partes del negocio. O sea en el proceso tal como Zara o Mango que apalancan buena parte de su éxito en una concepción innovadora de los procesos logísticos, la innovación transformadora modifica los parammetros del sector predominantes hasta ese momento.

Y es en el momento en el que nos enfrentamos a la innovación transformadora cuando aparece con claridad la cuestión de la difusión de la innovación. Rogers hizo la primera aproximación al fenómeno señalando con claridad la importancia de no restringir el análisis de la difusión a cuestiones meramente técnicas sino que convenía comprender que la difusión de la innovación no era solamente una cuestión de accesibilidad sino que intervenían también cuestiones de orden socio-cultural entre otras. Es decir la adopción de una determinada tecnología implicaba a la cultura (Rogers, 1968).

El ángulo ciego: cultura e innovación

Una vieja historia recuperada por Elting Morrison (1968) ayudará a situar la cultura en la clave adecuada. Durante la primera mitad de la segunda guerra mundial, cuando la amenaza de invasión de inglaterra no era ninguna fanta-

sía el ejercito inglés dedicó un equipo de ingenieros de métodos y tiempos al estudio de diversas prácticas militares con el objeto de mejorar su capacidad de defensa. A tal efecto se filmaron a diferentes equipos de artillería realizando prácticas de tiro. En ciertas ocasiones observaron un comportamiento extraño, alejado de la eficiencia, pero que se repetía. Antes de disparar la pieza, un grupo de soldados se alejaba corriendo unos cuantos metros para regresar a recargar el arma una vez se había hecho fuego. A las preguntas de los ingenieros ni los oficiales, ni por supuesto los soldados pudieron dar razón alguna de tal conducta. Casualmente una filmación fue a parar a manos de un cornel retirado el cual no dudo ni un solo instante: *Naturalmente, sotienen los caballos!*

La cultura es extremadamente importante. Ya hemos señalado como las historias de éxito pueden convertirse en auténticas remoras para encarar nuevos problemas. Para evitar esta inercia, las organizaciones innovadoras tienden a desarrollar culturas tolerantes con el error y amantes de la experimentación. Las llamadas organizaciones que aprenden tienden a enfatizar estos rasgos. Se trata de organizaciones que integran las características de los estudios sobre creatividad y aprendizaje. Es evidente que la innovación no es creatividad, como tampoco es aplicación de conocimientos, sin embargo la creatividad forma en algún momento parte del proceso de innovación. Las mentes creativas (Gardner, 2002) o los *estados de flujo* (Csiksentmihaly, 1990) son elementos que tarde o temprano conviene abordar. que rozan el ámbito de lo creativo y que contaminan a las organizaciones proclives a innovar. Sin embargo acostumbran a ser organizaciones donde la discrecionalidad es norma. Por ejemplo, se ha citado en multitud de ocasiones a IDEO como paradigma de la innovación. Y efectivamente es un buen ejemplo de empresa innovadora.

IDEO fue fundada por un profesor de Stanford y su método para abordar procesos de solución creativa (*Deep Dive*) es cualquier cosa menos desconocido. Está anclado en conocimientos disponibles (como buen ejemplo de innovación!) pero que no habían sido utilizados con radicalidad. En Ideo se prima la diversidad y la exploración. De hecho el único lugar convencional es la sala en la que se atiende a los clientes. El aprendizaje en equipo está a la orden del día y la jerarquía es un concepto huero en la empresa. Sin embargo existen una serie de reglas poderosas. Por ejemplo la tiranía del proceso es evidente. Es decir, dentro de la reunión de trabajo la libertad es máxima pero el facilitador impone un corsé de hierro al proceso. Igualmente la cultura de aprendizaje es completa pero en un sentido completo, es decir, los procesos de revisión son exhaustivos. Y puede revisarse tanto el éxito como el fracaso. Es decir, las organizaciones que persiguen la innovación por la vía de la creatividad son tremendamente discrecionales en algunos aspectos pero extremadamente rigurosas en otros. Y este segundo aspecto en más de una ocasión se pasa por alto. Existe una disciplina -tal como Senge acertadamente titulara su libro (1990)- y no puede escaparse a ella..

La segunda historia tiene que ver con las fronteras de la organización. Si tomamos en consideración el tiempo que llevo a una innovación alcanzar 50 millones de clientes nos daremos cuenta de una cosa: la velocidad.

La radio tardó cerca de 40 años en alcanzar a 50 millones de clientes. La televisión algo más de 13. Internet necesitó 4 años, el iPod tres, y el face book 2.

En que sentido impacta esta velocidad a la innovación y a las organizaciones? partiendo de la base de que una mayoría de cambios se

realiza en clave de colaboración es evidente que el modelo lineal de innovación interno (del I a la D al test de producto, al desarrollo, etc.) describe algo que se da en raras ocasiones. Nos encontramos con organizaciones cada vez más porosas que incorporan ideas en diferentes estadios del desarrollo de producto. Puede tratarse de ideas que se han originado en spin offs de la misma organización o puede tratarse de patentes originadas en laboratorios universitarios, en laboratorios de otras empresas que son adquiridas (tal como S.Jobs, adquiere la tecnología de Apple a Xerox). A su vez, esta misma empresa vende patentes que no puede desarrollar a otras empresas o desarrolla modelos de colaboración, a veces extremadamente complejos. Henry Chesbrough ha bautizado felizmente estas dinámicas con el término innovación abierta para describir tanto el tipo de organización (cada vez más porosa y permeable).. Los problemas que se apuntan en estos procesos son casi evidentes. El segundo colectivo que ha prosperado en la California de la Alta Tecnología es el de los bufetes especializados en Derechos de Propiedad Intelectual. Con todo la señal está clara. Hace unos años el semanario *The Economist* cifraba la diferencia entre dos compañías similares en tamaño tales como Ericsson y Nokia en seis meses! Tal diferencia bastó para que una de las compañías capitalizara repetidamente las innovaciones en un sector en rápido desarrollo hasta alcanzar una posición de liderazgo completo. El tiempo, la velocidad comienzan a ser una variable crucial. Para dar respuesta a los retos que tiene planteado el tejido empresarial y el país en su conjunto conviene hacer las cosas bien. Dentro de pocos años, China tendrá más estudiantes en disciplinas que abarcan desde la ingeniería al management que el resto del mundo occidental. Esko Aho, antiguo primer ministro y hoy vicepresidente de Nokia, cifraba la ventaja disponible en unos diez años. Después de eso se cerra-

ría la ventana de oportunidad para convertirse en una economía innovadora durante bastante tiempo.

Quizás el reto pendiente es aceptar que las instituciones deben co-evolucionar. Y hacerlo rápido. La empresa debe investigar más, la Universidad comprender mejor su responsabilidad en varios terrenos y la administración soportar la presión sobre las inversiones no cíclicas y quizás aceptar que los diseños territoriales tienen graves riesgos.

Referencias bibliográficas

- Barney, J. (1996). *gaining and Sustaining Competitive Advantage*. Prentice Hall.
- Bou, E, Svejnova, S, Ollé, M, Sauquet, A. (2009). *Xarxas de Innovació*. Quaderns. COPCA.
- Brown, J.S, Duguid, P. (2000) *The Social Life of Information*. Harvard Business School Press.
- Burt, R.S. (1992). *Structural Holes*. Harvard University press.
- Cohen, D, and Levinthal D. (1990). Absortive capacity: A new perspective on Learning and Innovation, *Administrative Science Quarterly*. 35. 128-52.
- Csiksentmihaly, M. (1990). *Flow. The Psychology of Optimal Experience*. Harper and Row.
- Chesbrough, H. (2003). *Open Innovation: The new Imperative for Creating and Profiting from Technology*. Harvard Business School Press.
- Diamond, J. (1997). *Guns Germs and Steel. the fate of Human Societies*. Norton.
- Dosi, G, Llerena, P., and Labini, M.S. (2006). Science-technology-Industry links and the "European paradox": Some Notes on the Dynamics of Scientific and technological research in Europe. In Lorenz, E and Lundvall, B.A. (eds) *How European Economies Learn*. Oxford University Press.
- Flemming, G. (2009). *University Meets Business*. The Ambrosetti Group. Milano. personal communication
- Gardner, H. (2002). *Mentes Creativas. Una Anatomía de la Creatividad*.
- Garfinkel, H. (1967). *Studies in Ethnomethodology*. Prentice Hall.
- Gibbons, E., Limoges, C., Nowotny, H., Schwartzman, S.Scott, M., Trow,. P., (1994). *The New Production of Knowledge*. Sage.
- Granovetter, M. (1973). the Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, 78.
- Kline, S.J. y Rosenmerg, N. (1986). An Overview of Innovation. In R. Landau and N. Rosenberg (eds). *The Positive Sum Strategy: Harnessing Technology for Economic Growth*. National Academy Press.
- Knorr-Cetina, K. (1999). *Epistemic Cultures. How the Sciences make Knowledge*. Harvard university Press.
- Innovation Board (2007). *Annual Report*.
- Lave, J. and Wenger. E (1991). *Situated Learning: Legitimate Peripheral Participation*. Cambridge University press.
- Lam, A. (1996). Engineers, managers and Work organisation:A comparative analysis of Engineers' Work Roles in British and Japanese Firms. *Journal of management Studies*. 33. 183-212.
- Lam, A. (2000). Tacit Knowledge, Organizational learning and Societal Institutions. An Integrated Framework. *Organization Studies*. 21 (3) 487-513.
- Lazonick, W. (2006). The Innovative Firm. In J. Fagerberg, D. Mowery and H. Nelson. *the Oxford Handbook of Innovation*
- Lorenz, E and Lundvall, B.A. (2006). *How European Economies Learn*. Oxford University Press.
- Lundvall, B.A. (1988). Innovation as an Interactive Process: From User-Producer Interaction to the National System of Innovation.
- Marshall, A. (1919). *Industry and Trade*. MacMillan.
- Miller, D. (1990). *The Icarus Paradox*. Harper.
- Morrison, E. (1968). *Men, Machines and Modern Times*. MIT Press. .
- Polanyi, M. (1956). *Personal Knowledge. the University of Chicago Press*.
- Powell, W. and Grodal, S. (2006). Networks of Innovators. In In J. Fagerberg, D. Mowery and H. Nelson. *the Oxford Handbook of Innovation*. Oxford University Press.
- Rogers E. (1998). *Diffusion of Innovations*. free Press.
- Saxenian, A. (1994) *Regional Advantage. Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Harvard University Press.
- Schumpeter, J. (1934). *The Theory of Economic Development*. Harvard University Press.
- Tuomi, I., (2002). *Networks of Innovation*. Oxford University Press.
- Von Hippel, E. (1988) *The Sources of Innovation*. Oxford University Press.

El modelo concursal en España: experiencias y perspectivas de futuro

Raimon Casanellas

Economista y auditor

Presidente del REFOR

(Registro de Economistas Forenses)

Resumen: Un procedimiento legal concursal que pretenda ser eficaz debe distinguir las empresas viables de las que no lo son, y conseguir con rapidez la liquidación de las inviables y la recuperación de las viables con unos costes mínimos. El sistema anterior a la actual legislación no lo consiguió y acabó provocando una fuerte desconfianza del mercado en las compañías concursadas.

La Ley Concursal 22/2003 ha reformado totalmente el sistema concursal español, a la vez que en nuestro entorno europeo se realizaban también reformas. Algunas novedades como la posibilidad de proponer un convenio al inicio del procedimiento o la de sancionar a los administradores poco diligentes, han tenido una incidencia desigual y seguimos teniendo unas estadísticas de empresas en concurso extremadamente por debajo de las de

los países de nuestro entorno. La excesiva duración del procedimiento y la escasa tasa de recuperación del crédito, entre otros factores, provocan que el procedimiento siga siendo poco eficiente y que se mantenga la desconfianza en el sistema, que se ha reformado de nuevo recientemente y que se pretende reformar en un próximo futuro.

1. Introducción

Uno de los objetivos de cualquier legislación concursal es la coordinación en un único procedimiento colectivo de los diferentes agentes afectados por una situación de insolvencia de un deudor común, evitando que los comportamientos individuales, preocupados por la distribución de los recursos más que por su maximización y conservación, perjudiquen las posibilidades de cobro del conjunto de acreedores.

Otro objetivo presente en muchos procedimientos es el de penalizar al deudor insolvente. A lo largo de la historia, éste ha sido el factor predominante en la normativa, si bien actualmente la tendencia general es la de responsabilizar sólo los comportamientos fraudulentos, culpables o poco diligentes. Además, tanto en Europa como en los Estados Unidos, existe el consenso de que hace falta evitar la estigmatización de los empresarios insolventes¹.

La legislación concursal pretende también proteger especialmente determinados acreedores, o bien porque sus relaciones contractuales con la entidad insolvente incluyen cláusulas especiales de protección (garantías reales, por ejem-

plo, o la “floating charge” en la normativa del Reino Unido, que afecta al circulante), o bien por la significación específica de determinados acreedores (trabajadores y entidades públicas, por ejemplo).

Desde hace un cierto tiempo se está asumiendo en general otra finalidad: el principio de conservación de las empresas, dados los costes inherentes a su creación y a su liquidación.

Para los insolventes que no son entidades y que no tienen posibilidades de liquidación, hace falta añadir otro objetivo bastante presente en las diferentes regulaciones, si bien no en la española: la posibilidad de exonerar o liberar de una parte de las deudas, en ciertas condiciones, para facilitar la recuperación de los deudores individuales.

Finalmente, existe una finalidad económico-social evidente de mantenimiento de la confianza en el crédito, que obliga a ordenar las situaciones de insolvencia².

Pero algunos autores postulan la limitación de la regulación concursal a solucionar tan sólo los problemas de coordinación entre los diferentes acreedores. Hace falta destacar en este aspecto a Alan Schwartz en el campo de la teoría contractual³.

Si bien existen modelos teóricos contractualistas que defienden las ventajas de negociar los términos contractuales entre las partes para que sean aplicados en caso de insolvencia y al margen de la regulación legal, de hecho han sido fuertemente criticados por autores como Elisabeth Warren y Jay Lawrence Westbrook, entre otros⁴. La evidencia empírica parece demostrar que la legislación concursal es necesaria debido sobre todo a los elevados costes de transacción inherentes a un sistema privado, entre los cuales podemos incluir los costes de

información, los de negociación y los de ejecución de los acuerdos.

Sin embargo, es preciso tener en consideración los costes que se producen a lo largo del procedimiento legal, y cualquier sistema legislativo concursal que pretenda ser eficaz ha de intentar minimizarlos.

En primer lugar, hace falta destacar la pérdida de confianza del mercado en la compañía que se declara insolvente, lo cual habitualmente repercute en:

- Posible pérdida de suministradores estratégicos de bienes y de servicios.
- Pérdida de clientes.
- Pérdida del poder de negociación ante los clientes, proveedores y trabajadores.
- Desmotivación del personal de dirección y trabajadores.

Además, los directivos deben dedicar una importante parte de su tiempo a las tareas inherentes al procedimiento legal.

Por otro lado, existen unos costes directos, tales como los costes judiciales y de publicidad y los honorarios de profesionales, que intervienen en el proceso o en su preparación, tanto si son nombrados por la propia compañía deudora, como por sus acreedores o por el juzgado.

El transcurso del tiempo produce un efecto multiplicador sobre todos estos costes, tanto los indirectos relacionados con la pérdida de imagen y de confianza, como los costes directos y, por lo tanto, la eficacia de un procedimiento legal concursal también se debe basar en evitar el alargamiento excesivo de los plazos.

En definitiva, un procedimiento legal concursal eficaz debería de implementar mecanismos para discernir las empresas viables de las no

viabiles, así como fomentar la liquidación rápida y con el menor coste posible de las inviables y la reintroducción en el mercado de las viables antes de que el transcurso del tiempo las acabe convirtiendo en inviables.

2. La situación en España antes de la reforma del 2003

Las críticas que se hacían habitualmente al funcionamiento del sistema concursal antes de la implementación de la nueva Ley Concursal 22/2003, vigente a partir del 1 de septiembre del 2004, se referían a la dispersión normativa, (que incluía normas de Códigos de Comercio del siglo XIX y una Ley de Enjuiciamiento Civil también del mismo siglo), a la dispersión competencial, puesto que muchos procesos se ventilaban en diferentes juzgados, a los excesivos privilegios concedidos a determinados acreedores y a un exagerado protagonismo del deudor durante el procedimiento de suspensión de pagos, ante la falta de posibilidades de intervención de los acreedores.

El número de crisis empresariales que se solucionaban judicialmente era escaso en comparación con lo que sucedía en nuestro entorno. En efecto, durante el periodo 1994 a 2003 y según los datos del INE, el número de procedimientos de suspensiones de pago y quiebras fue de:

	Suspensiones	Quiebras	Totales
1994	969	697	1666
1995	650	695	1345
1996	649	713	1362
1997	479	656	1135
1998	348	548	896
1999	290	484	774
2000	306	522	828
2001	314	445	759
2002	408	629	1037
2003	367	645	1012

En cambio, en países europeos de nuestro entorno, el número de procedimientos fue muy superior. Rocío Albert y Francisco Cabrillo⁵ estimaron por el mismo período las siguientes cantidades:

Alemania: de 22.344 (en el año 1995) a 39.320 (en el año 2003)

Francia: de 34.886 (en el año 2001) a 49.721 (en el año 1996)

Italia: de 10.767 (en el año 2001) a 16.509 (en el año 1994)

Inglaterra y Gales: de 8.854 (en el año 2002) a 12.667 (en el año 1996)

Además, el sistema anterior era mucho más permisivo que el actual, que prevé fuertes responsabilidades a los administradores que han originado o agravado la insolvencia con fraude o culpa grave. Esta falta de penalización de conductas poco diligentes era uno de los factores causantes de la desconfianza en el procedimiento concursal en España. En palabras de Álvaro Espina, “un sistema tan permisivo - como sucede también con la suspensión de pagos española- provoca la sustitución de la penalización legal por la del mercado, que castiga con el desprestigio y la pérdida de status a las empresas que lo utilizan”⁶.

En cuanto al estudio de la eficiencia del procedimiento, hace falta destacar el realizado por Esteban Van Hemmen⁷ sobre 92 empresas que se declararon en suspensión de pagos en Barcelona entre 1984 y 1992, con pasivos superiores a 300 millones de pesetas. En un 57,6 % de casos se aprobó un convenio de continuidad, en el 21,7% uno de liquidación y en el 20,4 % de casos no se consiguió acuerdo. Cuando comparemos más adelante estas cifras con las más recientes, podremos constatar que el procedimiento de suspensión de pagos no era tan ineficaz, medido tan sólo en términos de

consecución de acuerdos, como el procedimiento actual. Sin embargo, hace falta tener también en cuenta que, si bien en general el procedimiento de suspensión de pagos estaba previsto para la continuidad, y el de quiebra, para la liquidación, muchos convenios eran de liquidación y existía una tasa muy elevada de incumplimiento de convenios. Las duraciones de los procedimientos de suspensión de pagos eran muy inferiores a las de los actuales concursos de acreedores, de forma que dada la importancia ya mencionada del factor tiempo para evitar el deterioro empresarial, este es uno de los pocos factores de valoración positiva de los antiguos procedimientos de suspensión de pagos.

Según otro estudio⁸, realizado sobre 159 empresas y a partir de datos extraídos del Registro Mercantil de Barcelona, un 31% consiguieron un convenio de continuidad, frente a un 27%, que fue de liquidación. Ello en lo que se refiere sólo a los 111 expedientes de suspensión de pagos, dado que 48 eran de quiebra. Por otro lado, la esperanza media de cobro de los convenios de continuidad resultaba ser de un 49,4%, mientras que en el anterior estudio era de un 37,2% (las medianas respectivas eran de 49,9% y 36,0%). Y además, debe destacarse que muchos convenios acababan por incumplirse.

En definitiva, la percepción del funcionamiento legal de la regulación de las insolvencias en España era que la normativa era demasiado farragosa y dispersa, ciertos acreedores tenían privilegios exagerados, los deudores tenían un excesivo protagonismo frente a sus acreedores, los convenios no garantizaban unas posibilidades mínimamente aceptables de recuperación del crédito y se sancionaban poco las conductas fraudulentas o poco diligentes. Esto provocaba una desconfianza generalizada en el procedimiento y que muchas crisis empresariales se

solucionaran al margen del procedimiento legal.

3. La Ley 22/2003, Concursal, y las tendencias reformadoras en nuestro entorno

La Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal, entró en vigor el 1 de septiembre del 2004, y teniendo en cuenta las graves deficiencias de los procedimientos anteriores y el poco uso que se hacía en la práctica de los mismos, despertó grandes expectativas. Fue aprobada por unanimidad conjuntamente con la Ley Orgánica 8/2003, que creaba nuevos juzgados especializados en esta materia y otras de tipo mercantil, los llamados Juzgados Mercantiles.

Destacaremos aquellos aspectos que parecía que iban a representar un cambio en la eficiencia del procedimiento:

- Se amplían las competencias de los nuevos juzgados mercantiles, que se crean paralelamente, de forma que muchas cuestiones que antes se ventilaban en diferentes juzgados pasan a ser competencia del mismo juzgado que ha declarado el concurso.
- Se define la insolvencia en términos de falta de liquidez y no de desbalance (“imposibilidad de cumplir regularmente las obligaciones exigibles”) y se impone la obligación de solicitar la declaración de concurso en el plazo de dos meses desde el conocimiento de la insolvencia.
- Se establecen responsabilidades para los administradores que retrasen la entrada en el procedimiento u ocasionen o agraven la insolvencia con dolo o culpa grave.
- Se distingue dentro del procedimiento una primera fase, denominada “fase común” en la que los administradores concursales, uno o tres profesionales de formación económica y

jurídica, nombrados por el juzgado, elaboran un informe sobre la información aportada por el deudor al solicitar el concurso, el estado de la contabilidad, y su activo y pasivo. Como después mostraremos, esta fase es excesivamente larga debido al proceso de reconocimiento de créditos totalmente judicializado, que supone un procedimiento judicial dentro del concurso por cada crédito discutido por alguna de las partes⁹.

- Las ejecuciones y apremios administrativos se suspenden, así como el devengo de intereses, excepto los laborales y los correspondientes a acreedores con garantía real, los cuales no pueden iniciar la ejecución de bienes afectos a la actividad hasta transcurrido un año desde la declaración de concurso, sin haberse aprobado un convenio o haberse iniciado la siguiente fase, la de liquidación o la de convenio.
- Se da preferencia a los créditos posteriores a la declaración de concurso, si bien el orden de prelación entre ellos viene definido tanto solo por su vencimiento.
- Se restringen los privilegios de los créditos anteriores a la declaración a algunos de laborales y similares, a los hipotecarios o con otras garantías, a la mitad de los créditos fiscales y de seguridad social y a una cuarta parte del crédito del acreedor que ha instado el concurso, si es el caso. A la vez se subordinan los créditos por intereses, multas y sanciones, de los administradores y de algunos socios o sociedades del grupo, entre otros.
- Se crea la figura de la “propuesta anticipada de convenio”, que puede ser presentada desde el inicio del procedimiento y que si bien creó muchas expectativas, en la práctica ha sido raramente utilizada. Tanto esta propuesta como la “ordinaria” pueden incluir proposiciones de espera de hasta cinco años y quitas

de hasta un 50%, y deben ir acompañadas con un plan de viabilidad. Ya no pueden prever, por lo tanto, la liquidación de la compañía, lo cual era frecuente en la normativa anterior. El convenio se aprueba por la mitad del pasivo ordinario y privilegiado (a cuyos acreedores no les vincula si no lo votan a favor). Sin embargo, los convenios anticipados, así como los ordinarios que no superen una espera de tres años, o bien una quita del veinte por ciento, son aprobados por un número mayor de votos a favor que de votos en contra. En caso de propuesta por escrito (cuando el número de acreedores supera los 300) o de propuesta anticipada de convenio, los votos quedan sustituidos por las adhesiones ante el juzgado o notario (novedad incluida en el Real Decreto-Ley 3/2009).

- Cuando no es aprobado el convenio, bien porque no se ha presentado ninguna propuesta o bien porque no resulta aprobada, o cuando la deudora lo ha solicitado, se abre la fase de liquidación. De hecho, uno de los graves problemas del nuevo procedimiento es que el legislador suponía, como se indica en la exposición de los motivos de la ley, que “el convenio es la solución normal del concurso”. En consecuencia, estableció que la liquidación se producía después de agotar todas las posibilidades para aprobar un convenio, otorgando al deudor un plazo para solicitar la liquidación totalmente excesivo, de hasta 40 días antes de la celebración de la junta de acreedores, que es convocada ante la posible indecisión de la concursada entre el convenio y la liquidación. Esto y la duración excesiva de la fase común, hace que muchas compañías inviables se liquiden demasiado tarde, destinando recursos inútiles y malogrando sus activos a lo largo del procedimiento.
- La liquidación es realizada por los administradores concursales de acuerdo con un plan

de liquidación que proponen y contemplando, si es posible, la venta unitaria de unidades productivas¹⁰.

Paralelamente a la reforma concursal española, los países europeos de nuestro entorno y otros, como los Estados Unidos o Canadá, han ido reformando sus procedimientos.

En líneas generales, ha habido una cierta aproximación entre los sistemas más pro-deudor como los de los Estados Unidos o Francia y los más pro-acreedor, como el del Reino Unido.

En el Reino Unido la legislación incluye la figura de la “floating charge” que es una carga sobre todos los activos de la compañía. Este tipo de garantía permitía al acreedor adquirir el control de la compañía, nombrando un “administrative receiver”, que asumía las facultades del consejo de administración. Sin embargo, la “Enterprise Act 2002” abolió el régimen del “administrative receivership” porque se consideraba que otorgaba excesivas facultades al acreedor titular de la “floating charge”.

Existían dos procedimientos introducidos por la “Insolvency Act” del 1986: “Administration” and “Company Voluntary Arrangement”, bajo la competencia judicial.

En Francia los objetivos de mantenimiento de la actividad y de conservación del empleo se anteponen al de satisfacción de los créditos.

La “Loi de sauvegarde des entreprises” francesa, ha ampliado los procedimientos de salvaguardia y conciliación tanto para las compañías insolventes como las que están en situación próxima a la insolvencia. En el procedimiento de conciliación se ha eliminado la suspensión automática de las ejecuciones y se permite a las partes prescindir de su homologación judicial

para evitar la publicidad. Las aportaciones realizadas en el marco de un convenio aprobado judicialmente se benefician de un privilegio. El deudor que quiera acogerse a un procedimiento de salvaguardia debe demostrar su insolvencia, al contrario de lo que sucede en los Estados Unidos.

En los procedimientos de cierta importancia se crean dos comités de acreedores. Finalmente, hace falta destacar la implementación de un procedimiento de liquidación judicial anticipada, en que sólo los créditos susceptibles de ser atendidos son objeto de verificación y la reducción de “l’action en comblement de l’insuffisance d’actif” en los casos de liquidación o rescisión de un convenio (análogamente a la sección de calificación de la legislación española).

En los Estados Unidos la “Bankruptcy Abuse Prevention and Consumer Protection Act” del 2005 cambió la orientación del concurso personal hacia un sistema mucho menos pro-deudor, lo cual ha hecho decrecer enormemente el número de procedimientos. La nueva normativa ha sido fuertemente criticada por los académicos y prácticos en la materia¹¹. Por otro lado, el procedimiento del “Chapter 11” se mantiene como instrumento para la restructuración, si bien muchas compañías acaban liquidándose a través del procedimiento del “Chapter 7”.

En Alemania, la “Insolvenzordnung”, que entró en vigor en 1999, unificó los diferentes procedimientos. Se establece la imposibilidad de instar ejecuciones durante un periodo de hasta 3 meses y el síndico puede proponer un plan de viabilidad que debe ser aprobado por la mitad de los créditos. La legislación prevé penas de privación de libertad por el hecho de no solicitar el concurso o hacerlo demasiado tarde.

Últimamente la ley de 23.10.2008 ha suavizado la definición de sobreendeudamiento, que se entendía antes como aquella situación en que el patrimonio no cubría las obligaciones, pero teniendo en cuenta en la valoración del patrimonio la continuidad de la empresa cuando era bastante probable en atención a las circunstancias concurrentes. La nueva ley establece que hasta el 31.12.2010 “existe sobreendeudamiento cuando el patrimonio del deudor no cubre las obligaciones, excepto si la continuidad de la actividad empresarial es altamente probable en atención a las circunstancias concurrentes”.

Sergei A. Davydenko y Julian R. Franks estudiaron 2280 procedimientos concursales del Reino Unido, Francia y Alemania, todos ellos de pequeñas y medianas empresas (con cifra de negocios inferior a 75 millones de euros), que dejaron créditos bancarios impagados por encima de los 100.000€ durante el periodo 1993 a 2003¹². El estudio incluye datos de tres bancos franceses, tres alemanes y cuatro ingleses. Concluyen que los porcentajes de recuperación de créditos eran muy diferentes en los procedimientos concursales, con unas medianas del 92% para el Reino Unido, 67% para Alemania y 56% para Francia (hace falta destacar que en el estudio no se pudieron actualizar los flujos recuperados). En cambio, los porcentajes en acuerdos privados de refinanciación eran muy similares en los tres países. Por otro lado, desmiente la creencia general de que las compañías insolventes tienen menos posibilidades de continuar en funcionamiento en los países de legislación pro-acreedor.

Contrariamente a esta tesis, muestran como el porcentaje de reestructuraciones es más elevado en el Reino Unido que en Francia, donde el principal objetivo del procedimiento es el mantenimiento de las empresas en funcionamiento. A menudo se olvida que los acreedores privilegiados como los bancos, que en el Reino Unido

tienen fuerte protagonismo, son a la vez acreedores ordinarios y, por lo tanto, tienen interés en mantener la actividad de las compañías viables. Respeto a la duración de los procedimientos de reestructuración, las medianas de las muestras estudiadas fueron de 1,45 años en el Reino Unido, 3,05 años en Francia y 3,82 años en Alemania.

Comparan también las tasas de recuperación de créditos con las de los Estados Unidos, alrededor de un 70%, según el tipo de crédito y la fuente de los datos, bastante superiores a los de Francia. Y deducen que, aun cuando los dos procedimientos son muy pro-deudores, la menor influencia de los acreedores en el proceso concursal francés, así como la tendencia a las ventas de las compañías por debajo del precio de mercado con tal de mantener el nivel de ocupación, ocasiona un nivel más bajo de recuperación del crédito.

Podemos considerar datos globales más actualizadas a través de los informes de Moody's que establecen unos índices de recuperación de los créditos bancarios para el periodo 1982-2008 entre el 41,0% y el 62,1% según el tipo de crédito y entre el 22,6% y 49% para el 2008¹³. Estos datos se basan en la actualización de los flujos de caja obtenidos.

4. Experiencias tras cinco años de aplicación de la nueva legislación

La nueva legislación concursal creó fuertes expectativas de mejora del procedimiento, aun cuando en un principio siguió siendo poco utilizado. En efecto, tal y como hemos indicado en el apartado segundo, el número de suspensiones de pago y quiebras fueron durante el periodo 2000/2002 de:

- 2000: 828
- 2001: 759
- 2002: 1037

Y en los dos años siguientes (los datos del 2004 excluyen el 4º trimestre):

- 2003: 1012
- 2004: 671

El número de concursos durante los años siguientes, que además incluyen los de personas físicas sin actividad profesional o empresarial, aunque en cantidades poco significativas, ha seguido la siguiente evolución:

- 2004: 202 (incluye 9 concursos de personas físicas)
- 2005: 1001 (incluye 74 concursos de personas físicas)
- 2006: 906 (incluye 53 concursos de personas físicas)
- 2007: 976 (incluye 96 concursos de personas físicas)
- 2008: 2902 (incluye 374 concursos de personas físicas)
- 1er sem. 2009: 3285 (incluye 515 concursos de personas físicas)

Los datos del 2004 incluyen procedimientos a partir del 1.9.04, fecha en que entró en vigor la ley.

Si comparamos estas cifras con las de nuestro entorno europeo observaremos que a pesar del aumento cuantitativo del 2008 y 2009, debido a la situación de crisis económica, seguimos todavía estando muy lejos del uso del procedimiento concursal que se hace en los otros países. En 2008 en el Reino Unido se iniciaron 21.811 procedimientos (según el “Insolvency Service”), en mayo del 2009 en Francia el número de procedimientos de concursos empresariales de los últimos doce meses era de 60.727 (datos del Banque de France). De hecho el número de concursos anuales al que podemos llegar a finales del 2009, alrededor de unos

6000, equivale al número de procedimientos de Alemania de los años 1899 (6737) o 1900 (7057).

Casi todos los concursos han acabado en liquidación, en contra de lo pretendido por la ley, y los plazos se han alargado exageradamente, debido, como ya hemos indicado, al procedimiento de reconocimiento de créditos y sin duda también, al colapso judicial. Además, si bien la ley pretendía que el mismo día de la solicitud o el siguiente se declarara el concurso voluntario (según su artículo 13.1), el hecho que el solicitante deba demostrar su insolvencia hace que muchas veces los jueces pidan aclaraciones antes de declarar el concurso, de forma que entre la solicitud y el auto de declaración acostumbra a transcurrir varias semanas.

El Colegio de Registradoras de la Propiedad, Bienes Muebles y Mercantiles de España ha editado ya tres estudios estadísticos concursales, el autor es Esteban van Hemmen (“Estadística Concursal. Anuario 2006”, “Estadística Concursal. Anuario 2007” y “Estadística Concursal. Anuario 2008”)¹⁴.

Destacamos las siguientes conclusiones del Anuario del 2008:

- En caso de mantener las mismas rentabilidades que las del ejercicio anterior al de la solicitud de concurso y suponiendo que los beneficios se transformaran en flujos de caja, el 70,2% de las concursadas no podrían atender sus deudas en menos de 25 años y sólo un 4% podrían hacerlo en menos de cinco años. Si bien es evidente que habitualmente para conseguir un convenio con los acreedores hace falta recuperar la rentabilidad con medidas de reestructuración, esto es una muestra de que las compañías españolas todavía llegan al concurso con estructuras muy malogradas.

- En cuanto a los convenios aprobados, sólo 9 fueron anticipados, proporcionalmente todavía menos que en el 2006 y el 2007. De acuerdo con los pactos aprobados, los acreedores ordinarios recuperarían como media un 55% de su crédito, una vez actualizados los pagos comprometidos. Sin embargo, la experiencia muestra que muchos convenios no se acaban cumpliendo, lo cual rebajaría esta tasa apreciablemente. Si además tenemos en cuenta que aproximadamente un 92% de los concursos acaban en liquidación (datos del 2008 análogos a los de los dos años anteriores), observaremos que la tasa de recuperación de créditos es muy pequeña. En el apartado anterior hemos detallado algunas tasas de recuperación de créditos bancarios en diferentes países. Aquellos datos incluyen créditos privilegiados, pero también recuperaciones de crédito a través de liquidaciones. Por lo tanto, aun cuando los datos no son comparables, parece que en España estamos en unos porcentajes bajos de recuperación de crédito a través del procedimiento concursal. Para poderlo valorar adecuadamente haría falta incluir en las estadísticas los incumplimientos de convenios y los datos referentes a las satisfacciones de crédito en las liquidaciones. La primera cuestión parece factible a través de las resoluciones judiciales de incumplimientos de convenios, la segunda se debería basar en las rendiciones de cuentas que emiten los administradores concursales, cosa más complicada, dado que son informes poco homogéneos entre ellos.
- El estudio analiza también la duración del procedimiento, y deduce que en los procedimientos ordinarios¹⁵ la media de la fase común fue de 425 días (14,0 meses) y la mediana de 349 días (11,5 meses). Las duraciones respectivas en los procedimientos abreviados fueron de una media de 315 días (10,4 meses) y una mediana de 263 días (8,6 meses). En

relación a la duración total, el Anuario la valora en unas medias y medianas respectivas para los procedimientos ordinarios finalizados el 2008 de 32,3 y 34,2 meses y para los abreviados, de 26,1 y 26,3 meses. Se excluyen de los datos los procedimientos que consiguieron la aprobación de un convenio.

Estos plazos son análogos a los valorados por Davydenko y Franks en Alemania y Francia, pero superiores a los del Reino Unido. En todo caso, son excesivamente largos y más teniendo en cuenta que no incluyen el plazo entre la solicitud y la declaración de concurso y que todavía pueden haber procedimientos iniciados en el principio de la entrada en vigor de la ley y no concluidos. Pero lo más perjudicial para la eficiencia del sistema es la duración excesiva de la fase común, a causa básicamente del sistema de reconocimiento de créditos. En efecto, durante esta fase se va deteriorando el valor de la empresa y se van acumulando los costes del procedimiento, mientras los acreedores pleitean sobre la cuantía y la calificación de sus créditos, sin tener en cuenta que cobrarán a menudo una parte ínfima o no lo cobrarán.

5. Perspectivas de futuro

Hace pocos meses fue convalidado por las Cortes el Real Decreto-ley 3/2009, de 27 de marzo, que reformó algunos aspectos de la Ley Concursal.

Se amplió el plazo para poder solicitar el concurso hasta seis meses desde el conocimiento de la insolvencia cuando se esté negociando una propuesta anticipada de convenio, y se introdujo la posibilidad de tramitación escrita del convenio cuando el número de acreedores sea superior a 300. Además, se eliminaron la mayor parte de prohibiciones que existían para

poder presentar una propuesta anticipada de convenio.

Ciertos acuerdos de refinanciación, basados en un plan de viabilidad, aprobados por acreedores que representen un 60% del pasivo, y valorados por un experto independiente nombrado por el Registro Mercantil no podrán ser rescindidos en caso de concurso.

Se amplió la aplicación del procedimiento abreviado, que al menos en cuanto la duración del procedimiento, ya hemos indicado que tiene poco de abreviado, con la intención de reducir los costes, al ser atendido por un solo administrador concursal en lugar de tres.

Se implementó un procedimiento de liquidación anticipada, que puede ser solicitada sólo por el deudor (análogamente a lo que sucede con la liquidación ordinaria), lo cual puede hacerse a los pocos meses de declarado el concurso.

Algunos aspectos de la reforma pueden mejorar la eficiencia del sistema concursal: el nuevo procedimiento de liquidación anticipada, la ampliación del plazo para solicitar el concurso en caso de negociación con los acreedores, el nuevo procedimiento de tramitación escrita del convenio. Pero otros, como el fomento de los acuerdos de refinanciación o la eliminación de algunas prohibiciones para poder presentar propuesta anticipada de convenio, pueden resultar insuficientes.

La publicidad fue simplificada y está pendiente de que sea reglamentado el funcionamiento de una nueva web informativa. El modelo concursal español no otorga demasiada información ni facultades a los acreedores, y, por lo tanto, excluir algunos medios informativos como era la recepción de un escrito de la administración

concursal con detalle del crédito reconocido, rebaja todavía más el nivel de información. Uno de los objetivos del procedimiento debe ser el de reducir las asimetrías de información entre los diferentes agentes, y la legislación española contiene pocos mecanismos en este sentido. Actualmente en algunos concursos esto se está supliendo mediante páginas web informativas, pero esto no se debería dejar a la iniciativa de la administración concursal.

La liquidación anticipada, sí bien puede mejorar la eficiencia, no deja de ser un parche a un procedimiento excesivamente largo. Lo que mejoraría el procedimiento sería la simplificación del sistema de reconocimiento de créditos, de forma que, en caso de que el cómputo provisional de créditos no afectara la aprobación de un convenio, no se paralizara el procedimiento. En el caso de liquidación, sería suficiente que el juez aprobara medidas por garantizar que, fuera cual fuera el resultado del reconocimiento de los créditos impugnados, ningún acreedor no quedara perjudicado, y al mismo tiempo no autorizara el pago íntegro de los créditos hasta la fijación definitiva de todos ellos.

También haría falta que el modelo no permitiera que la indecisión del deudor entre el convenio o la liquidación provocara una devaluación constante de los activos y el mantenimiento de gastos durante el proceso, así como que la iniciativa para la presentación de un convenio y plan de viabilidad se ampliara a la administración concursal, al menos cuando las facultades de la administración social hubieran sido transferidas a la administración concursal.

Además, se debería eliminar la prohibición de ejercer el voto por parte de los cesionarios de créditos, porque la cesión de créditos es un mecanismo que puede favorecer la aproxima-

ción al procedimiento de agentes interesados en su eficiencia.

Haría falta reconsiderar la posición y los derechos de los socios, dado que pueden a veces bloquear medidas de restructuración (ampliaciones de capital mediante compensación de créditos, modificaciones del objeto social u otras estatutarias), porque la legislación actual obliga a la administración social a tener en cuenta los intereses del concurso, pero esta obligación no se transmite a los socios.

En cuanto a la valoración de los activos, también haría falta modificar su regulación, que actualmente es “a precio de mercado”, y relacionarla con la posibilidad de continuidad o liquidación del negocio.

Ya hemos indicado que desde la solicitud del concurso a su declaración acostumbran a transcurrir varias semanas. Por lo tanto, haría falta simplificar la solicitud de concurso e implementar, en todo caso, medidas alternativas para evitar la presentación de concursos de empresas solventes.

También se debería fomentar la solicitud del concurso necesario (a instancia de un acreedor), porque si no es así, la posibilidad de castigar los deudores insolventes que no presentan concurso o lo hacen demasiado tarde, pierde su fuerza.

El Ministerio de Justicia se ha propuesto una reforma de la ley más amplia que la que ha supuesto el Real Decreto-ley 3/2009. Es de esperar que esta nueva reforma tenga en cuenta aspectos de eficiencia económica del procedimiento y se base en la evidencia empírica de los resultados obtenidos durante estos cinco años y en la de los países de nuestro entorno.

Referencias bibliográficas

- ¹ En la conferencia sobre insolvencia y fresh start celebrada en Bruselas el 28 de marzo del 2006 (organizada por la Dirección General de Empresa e Industria de la Comisión Europea) ya se destacó que era importante distinguir los insolventes según su conducta y aligerar los procedimientos para hacerlos más rápidos, reducir la estigmatización del fracaso y promover una segunda oportunidad. Recientemente, la comunicación de la Comisión Europea al Consejo, al Parlamento, al Comité Económico y Social y al Comité de Regiones del 5.10.07 (“Overcoming the stigma of business failure: for a second chance policy”) afirma que hace falta hacer frente a las consecuencias negativas del fracaso empresarial y contribuir a fomentar en la sociedad europea un clima más favorable hacia el espíritu empresarial, en que sólo se castigue el comportamiento fraudulento y delictivo. La comunicación destaca que los empresarios que fracasan aprenden de sus errores y acostumbran a tener más éxito la segunda vez y que los costes que originan las quiebras se podrían reducir si las empresas en situación de riesgo dispusieran de más ayuda y se facilitara volver a empezar desde cero cuando se produce una quiebra.
- ² El crédito se mantiene a causa básicamente de relaciones de confianza. Rudolf von Ihering, filósofo del Derecho, en su obra *Der Zweck im Recht* hacía mención al hecho que “el crédito es la fe en la materia económica. Los creyentes son los acreedores”.
- ³ Schwartz, Alan: “A contract theory approach to business bankruptcy”. *Yale Law Journal*, 1/4/1998. Como también “A normative theory of business bankruptcy”. *Yale Law School Center for Law, Economics, and Public Policy*, Research Paper N° 305, abril de 2004.
- ⁴ Warren, Elisabeth y Westbrook, Jay Lawrence: “Contracting out of Bankruptcy. An empirical intervention”. *Harvard Law Review*, Vol. 118, núm 4, 2005, págs. 1197-1254.
- ⁵ Albert López-Ibor, Rocío y Cabrillo Rodríguez, Francisco: “Un análisis económico de la reforma concursal española”. *Revista Valenciana de Economía y Hacienda*, nº 11, 2004, págs. 113-136.
- ⁶ Espina Montero, Alvaro: “Crisis de empresas y sistema concursal: la reforma española y la experiencia comparada” *CES, Colección Estudios*, nº 70, Madrid, mayo 1999.
- ⁷ Van Hemmen Almanzor, Esteban: “Ley de suspensión de pagos de 1922: una valoración económica desde la evidencia empírica. *Hacienda Pública Española* 141/142, 1997”.
- ⁸ Van Hemmen Almanzor, Esteban: “Funcionamiento de sistema concursal español: una aproximación desde la evidencia empírica obtenida en el entorno industrial de Barcelona. Periodo 1984-1995” *Departamento de Economía de la Empresa. Universidad Autónoma de Barcelona*, setiembre 1998.

- ⁹ El Real decreto-ley 3/2009, de 27 de marzo, ha intentado simplificarlo estableciendo que la vista sólo se celebre cuando se solicite por las partes y se declaren pertinentes los medios de prueba.
- ¹⁰ El Real decreto-ley 3/2009, de 27 de marzo, ha creado la figura de la “liquidación anticipada”, que se puede presentar hasta 15 días después de la emisión del informe de la administración concursal.
- ¹¹ Se puede obtener una visión crítica en White, Michelle J: “Personal Bankruptcy Law: Abuse Prevention versus Debtor Protection”. University of California, San Diego, octubre 2006.
- ¹² Davydenko, Sergei A. y Franks, Julian R: “Do Bankruptcy Codes Matter? A Study of defaults in France, Germany and the U.K.” Journal of Finance, Vol 63, Nº 2, abril 2008, págs. 565-608.
- ¹³ “Moody’s Global Credit Policy”, Moody’s Investor Service, en www.moodys.com.
- ¹⁴ Se pueden obtener en la página web del Colegio de Registradores, en www.registradores.org
- ¹⁵ En el año 2008 eran procedimientos ordinarios los de pasivos superiores a 10 millones de pesetas o bien los de empresas que no podían formular balance abreviado.
- Espina Montero, Alvaro i altres: “La Reforma del Derecho Concursal y la eficiencia económica. Consejo General de Colegio de Economistas de España. Madrid, 1999.
- Estadística Concursal. Anuario 2006. Colegio de Registradores de la Propiedad, Bienes Muebles y Mercantiles de España.
- Estadística Concursal. Anuario 2007. Colegio de Registradores de la Propiedad, Bienes Muebles y Mercantiles de España.
- Estadística Concursal. Anuario 2008. Colegio de Registradores de la Propiedad, Bienes Muebles y Mercantiles de España.
- Marín de la Barceña Garcimartín, Fernando: “Interés de los socios e interés del Concurso durante la transmisión del proceso Concursal”, “Convergencias y Paralelismos en el Derecho de Sociedades y en el Derecho Concursal en el Marco Estados Unidos-Unión Europea”. Editoria Marcial Pons, 2ª parte, diciembre 2007.
- “Restructuring and Workouts: Strategies for Maximising Value”. Diversos autores. Globe Business Publishing Ltd. London, 2008.
- Schwartz, Alan: “A contract theory approach to business bankruptcy”. Yale Law Journal, 1/4/1998.
- Schwartz, Alan “A normative theory of business bankruptcy”. Yale Law School Center for Law, Economics, and Public Policy, Research Paper Nº 305, abril de 2004.
- Van Hemmen Almanzor, Esteban: “Ley de suspensión de pagos de 1922: una valoración económica desde la evidencia empírica”. Hacienda Pública Española 141/142, 1997.
- Van Hemmen Almanzor, Esteban: “Funcionamiento de sistema concursal español: una aproximación desde la evidencia empírica obtenida en el entorno industrial de Barcelona. Periodo 1984-1995” Departament d’Economia de l’Empresa. Universitat Autònoma de Barcelona, setiembre 1998.
- Warren, Elisabeth i Westbrook, Jay Lawrence: “Contracting out of Bankruptcy. An empirical intervention”. Harvard Law Review, Vol. 118, núm 4, 2005, págs. 1197-1254.
- White, Michelle J: “Personal Bankruptcy Law: Abuse Prevention versus Debtor Protection”. University of California, San Diego, octubre 2006.
- White, Michelle J: The Costs of Corporate Bankruptcy: A US. – European Comparison “Jaydeep S. Bhandari and Lawrence A. Weiss (eds). Corporate Bankruptcy Nr. 467, 1996.

Referencias bibliográficas

- Albert López-Ibor, Rocío i Cabrillo Rodríguez, Francisco: “Un análisis económico de la reforma concursal española”. Revista Valenciana de Economía y Hacienda, nº 11, 2004, págs. 113-136.
- Bisbal, Joaquín: “La insoportable levedad del Derecho Concursal”. Revista de Derecho Mercantil nº 14, págs 843-872.
- Davydenko, Sergei A. i Franks, Julian R: “Do Bankruptcy Codes Matter? A Study of defaults in France, Germany and the U.K.” Journal of Finance, Vol 63, Nº 2, abril 2008, págs 565-608.
- Djankov, Simeon: “Bankruptcy Regimes during Financial Distress”. The World Bank Group. Mayo, 2009
- Djankov, Simeon: Mc Liesh, Caralee i Shleifer, Andrei: “Private Credit in 129 countries”. National Bureau of Economics Research, Inc. NBER Working Papers, Nr 11078, enero 2006.
- Espina Montero, Alvaro: “Crisis de empresas y sistema concursal: la reforma española y la experiencia comparada” CES, Colección Estudios, nº 70, Madrid, mayo 1999.

