

RAD TRIBUNA PLURAL

La revista científica

Monográfico Núm. 1

2/2014

I Acto Internacional: Global Decision Making

Barcelona 8 a 11 de julio 2014

2014: à la recherche d'un Humanisme renouvelé de El Greco à Nikos Kazantzakis

The descent of the audit profession

Making global lawyers

La tecnología, detonante de un nuevo panorama universitario

La salida de la crisis: sinergias y aspectos positivos

Predicting credit ratings using a robust multi-criteria approach



Reial Acadèmia de Doctors

Real Academia de Doctores - Royal Academy of Doctors



Universitat de Barcelona

Departament de Comptabilitat

RAD TRIBUNA PLURAL

La revista científica

© Reial Acadèmia de Doctors.

© Departament de Comptabilitat - Universitat de Barcelona.

La Reial Acadèmia de Doctors i el Departament de Comptabilitat de la Universitat de Barcelona, bo i respectant com a criteri d'autor les opinions exposades en les seves publicacions, no se'n fan responsable ni solidaria.

Queden rigorosament prohibides, sense l'autorització escrita dels titulars del «Copyright», sota les sancions establertes en les lleis, la reproducció total o parcial d'aquesta obra per qualsevol mitjà o procediment, compresos la reprografia i el tractament informàtic i la distribució d'exemplars d'ella mitjançant lloguer o préstecs públics.

Producció Gràfica: Ediciones Gráficas Rey, S.L.

Imprès en paper offset de 80gm.

Edició impresa ISSN: 2339-997X

Edició electrònica ISSN: 2385-345X

Dipòsit Legal: B 12510 - 2014

Imprès a Espanya - Printed in Spain - Barcelona

Data de publicació: 7 de juliol 2014

© Reial Acadèmia de Doctors.

© Departament de Comptabilitat - Universitat de Barcelona.

La Reial Acadèmia de Doctors y el Departamento de Comptabilidad de la Universidad de Barcelona, respetando como criterio de autor las opiniones expuestas en sus publicaciones, no se hace ni responsable ni solidaria.

Quedan rigurosamente prohibidas, sin la autorización escrita de los titulares del "Copyright", bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, comprendidos la reprografia y el tratamiento informático y la distribución de ejemplares de ella mediante alquiler o préstamos públicos.

Producción Gráfica: Ediciones Gráficas Rey, S.L.

Impreso en papel offset de 80gm.

Edición impresa ISSN: 2339-997X

Edición electrónica ISSN: 2385-345X

Depósito Legal: B 12510 - 2014

Impreso en España –Printed in Spain- Barcelona

Fecha de publicación: 7 de julio 2014

RAD TRIBUNA PLURAL

La revista científica

Monográfico Núm. 1

2/2014



Reial Acadèmia de Doctors
Real Academia de Doctores - Royal Academy of Doctors



Universitat de Barcelona

Departament de Comptabilitat

EDITORES

Joan Francesc Pont Clemente y Alfredo Rocafort Nicolau

EDITORES ASOCIADOS

Xavier Añoveros Trias de Bes

Editor de la Junta de Gobierno

Josep J. Pintó Ruiz

Presidente de la Sección 1ª - Ciencias Sociales

Mª de los Ángeles Calvo Torras

Presidente de la Sección 2ª - Ciencias de la Salud

Josep Gil Ribas

Presidente de la Sección 3ª - Ciencias Humanas

David Jou Mirabent

Presidente de la Sección 4ª - Ciencias Experimentales

Pedro de Esteban Altirriba

Presidente de la Sección 5ª - Ciencias Tecnológicas

Antonio García Castellví

Director del Departamento de Contabilidad de la Universidad de Barcelona

Jordi Martí Pidelaserra

Subdirector del Departamento de Contabilidad de la Universidad de Barcelona

CONSEJO DE REDACCIÓN

Montserrat Guillén Estany

José Luis Salido Banús

Sección 1ª - Ciencias Sociales

Rosmarie Cammany Dorr

Joaquim Gironella Coll

Sección 2ª - Ciencias de la Salud

Ángel Aguirre Baztán

Mª Teresa Anguera Argilaga

Sección 3ª - Ciencias Humanas

Pilar Bayer Isant

Josep Pla Carrera

Sección 4ª - Ciencias Experimentales

Xavier Oliver Olivella

Eugenio Oñate Ibáñez de Navarra

Sección 5ª - Ciencias Tecnológicas

INTERNACIONAL

Oriol Amat i Salas

Anna Maria Gil Lafuente

Enrique Tierno Pérez-Relaño

SECRETARIO

José Daniel Barquero Cabrero

Secretario General de la Junta de Gobierno

EDITADA POR

Reial Acadèmia de Doctors

Departamento de Contabilidad de la Universidad de Barcelona

I Acto Internacional Global Decision Making

Sumario

Presentació / Presentación / Introduction	11

Joan Francesc Pont Clemente - Alfredo Rocafort Nicolau

Programa de sesiones.....	23

8 de julio de 2014

2014: à la recherche d'un Humanisme renouvelé de El Greco à Nikos Kazantzakis

Discurso de Ingreso de la Académica Correspondiente para Grecia <i>Dra. Stavroula-Ina Piperaki</i> (celebrado el día el 27 de junio 2014)	33

Discurso de Contestación del Académico Numerario <i>Dr. Joan-Francesc Pont Clemente</i>	79

The Descent of the Audit Profession

Discurso de Ingreso del Académico Correspondiente para Estados Unidos <i>Dr. Stephen Zeff</i>	91

Discurso de Contestación del Académico Numerario <i>Dr. Oriol Amat Salas</i>	107

Making Global Lawyers: Legal Practice, Legal Education, and the Paradox of Professional Distinctiveness

Discurso de Ingreso del Académico Correspondiente para Estados Unidos <i>Dr. David B. Wilkins</i>	115

Discurso de Contestación de la Académica Numeraria <i>Dra. María José Esteban Ferrer</i>	137

9 de julio de 2014

La Tecnología, detonante de un nuevo panorama universitario

Discurso de Ingreso como Académico Correspondiente para Andorra <i>Dr. Lluís Vicent Safont</i>	147

Discurso de Contestación del Académico Numerario <i>Dr. José Daniel Barquero Cabrero</i>	183

10 de julio de 2014

Mesa redonda

“La salida de la crisis: sinergias y aspectos positivos”

Moderador

Dr. Alfredo Rocafort Nicolau

Ponentes

Burbujas, cracs y el comportamiento irracional de los inversores 191

Dr. Oriol Amat Salas

La economía española ante el hundimiento del sector generador de empleo 213

Dr. Manuel Flores Caballero

Tomando el pulso a la economía española: 2014, año de encrucijada 231

Dr. José M^a Gay de Liébana.

Crisis económicas e indicadores: diagnosticar, prevenir y curar 301

Dra. Montserrat Guillén Estany.

Salidas a la crisis 309

Dr. Jordi Martí Pidelaserra

Superación de la crisis económica y mercado de trabajo: elementos dinamizadores 335

Dr. José Luís Salido Banús

11 de julio de 2014

Indicadores de financiación para la gestión del transporte urbano 373

Dr. Pedro M. Balboa La Chica,

Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.

Dra. M^a Luisa Delgado Jalón,

Universidad Rey Juan Carlos.

Dra. Margarita Mesa Mendoza,

Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.

Dr. Heriberto Suárez Falcón,

Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.

El fondo de comercio.....	403

Dr. Antonio García Castellví, Universidad de Barcelona.

Dr. Jordi Martí Pidelaserra, Universidad de Barcelona.

El cuadro de mando integral: Una aplicación práctica para los servicios de atención domiciliaria	432

Xavier Garcia Marimon, Universitat de Barcelona

Ana González Navarro, Universitat de Barcelona

Competencias de los titulados en ADE: la opinión de los empleadores respecto a la contabilidad financiera y la contabilidad de costes.	461

Prof. Xavier Garcia Marimon, Departamento de Contabilidad UB

Dra. Montserrat Simó Solsona, Departamento de Sociología y Análisis de las Organizaciones UB

Dra. Teresa Bartual Figueras, Departamento de Teoría Económica UB

Dr. Roman Adillon Boladeres, Departamento de Matemática Económica, Financiera y Actuarial UB

Dr. Joaquín Turmo Garuz, Departamento de Teoría Económica UB

Teoría de conjuntos clásica versus teoría de subconjuntos borrosos. Un ejemplo elemental comparativo	485

Dr. Salvador Linares Mustarós, Universidad de Girona.

Dr. Joan C. Ferrer Comalat, Universidad de Girona.

Un modelo unificado entre la media ponderada ordenada y la media ponderada.....	501

Dr. José Maria Merigó Lindalh, Universidad de Manchester.

Predicting Credit Ratings Using a Robust Multi-criteria Approach	545

Dr. Constantin Zopounidis, Universidad de Creta. (presentado el día 10 de julio de 2014)

Abstracts

Does it pay to go on further with intensification of farming? An empirical analysis on the long term relationship of farm output with expenditures on pesticides, fertilisers, water and energy.....	573

Prof. Carla Antonini, Departamento de Contabilidad UB

Dr. Josep Maria Argilés-Bosch, Departamento de Contabilidad UB

Operating expenses and the tradeoff between financial flexibility and efficiency	574

Dr. Josep Garcia Blandón, IQS, (Faculty of Economics)
Angel Berbegal, Universidad de Barcelona (PhD student)
Diego Ravenda, Universitat de Barcelona (PhD student)
Dr. Josep Maria Argilés-Bosch, Departamento de Contabilidad UB

Competitividad y clusters en Colombia. Una aplicación del retículo de Galois y las familias de Moore para la identificación de clusters.....	575

Prof. Fabio Raúl Blanco Mesa,
Departamento de Economía y Administración de Empresas UB
Dra. Ana María Gil Lafuente,
Departamento de Economía y Administración de Empresas UB

Compatibilidad o incompatibilidad entre marcas patrocinadoras en la indumentaria de un deportista.	576

Dr. Jaume Gil Lafuente.
Area de comercialización e investigación de mercados.
Departamento de Economía y Administración de Empresas UB
Dr. Francisco-Javier Arroyo Cañada,
Area de comercialización e investigación de mercados.
Departamento de Economía y Administración de Empresas UB

La materialidad en los informes de sostenibilidad. las propuestas de gri, iirc y sasb	578

Dr. Jordi Morros Ribera. Departamento de Contabilidad UB

Efecto dominó en el ámbito financiero. Especial referencia a las situaciones concursales en Cataluña durante el bienio 2004-2005	579

Prof. Josep Patau Brunet, Tecnocampus UPF
Dr. Antoni Somoza López, Departamento de Contabilidad UB
Dr. Salvador Torra Porras, Departamento de Econometría, Estadística y Economía Española UB

El nuevo régimen especial del criterio de caja	580

Dr. Fernando Rodríguez, Departamento de Contabilidad UB

Applying conjoint analysis to evaluate the feasibility of launching a new Mercadona clothing line	581

Prof. Emili Vizuete Luciano,

Area de comercialización e investigación de mercados.

Departamento de Economía y Administración de Empresas UB

Dra. M^a Luisa Solé Moro,

Area de comercialización e investigación de mercados.

Departamento de Economía y Administración de Empresas UB

Dr. Jordi Aymerich Martinez,

Area de comercialización e investigación de mercados.

Departamento de Economía y Administración de Empresas UB



**PRESENTACIÓ / PRESENTACIÓN /
INTRODUCTION**



PRESENTACIÓ / PRESENTACIÓN / INTRODUCTION

JOAN FRANCESC PONT CLEMENTE
ALFREDO ROCAFORT NICOLAU

Presentació

Durant mesos, la Reial Acadèmia de Doctors ha dedicat una part dels seus treballs a la preparació del primer acte internacional, una de les activitats que vol convertir en recurrents des de l'inici mateix del seu segon centenari de vida institucional. El títol d'aquestes jornades intenses compreses entre el 8 i l'11 de juliol de 2014, amb un pòrtic de singular rellevància esdevingut el 27 de juny, *global decision making*, és suficientment il·lustratiu de la finalitat que l'Acadèmia vol servir en concentrar als seus membres en una empresa d'aquesta envergadura. En efecte, *global decision making* és una expressió que vol comprendre des de la inutilitat de refugiar-se en petites unitats per tractar d'evitar les conseqüències derivades d'una Economia sense fronteres fins a la necessitat que tots els operadors destinats a adoptar decisions ho facin prenent en consideració els paràmetres d'un món definitivament interrelacionat. Els intents de la panòpia d'euroescèptics que amenacen el nostre sentit comú i el futur d'Europa per tancar-se entre uns murs d'aïllament coronats per una o una altra bandera estan condemnats al fracàs. Ni els petits ni els grans països estan a cobert de les tempestes que els hi puguin arribar d'altres llocs, per la qual cosa qualsevol aposta de futur que no sigui alhora europea i global (o continental i global en altres llocs del planeta) està condemnada al fracàs. Fins i tot la més paradisiàca de les illes del Carib necessita del turisme per garantir el seu sosteniment.

Ens sembla un fenomen preocupant la proliferació del que podríem anomenar “síndrome d’illa” que està afectant a molts responsables polítics, agents socials i ciutadans particulars. Segons aquesta malaltia estesa, però poc diagnosticada, algunes societats humanes pensarien que el remei de tots els seus mals es troba en tornar a un inexistent passat millor, que es caracteritzaria per la pervivència de grups tancats, aïllats i homogenis, encara que amb vocació hegemònica sobre els seus veïns. No s’adonen que el món ja no pot regir-se per relacions de millor o pitjor veïnatge, de supremacia o de submissió, perquè ja no hi ha “veïns”, sinó homes i dones que aspiren a la plenitud de la seva dignitat amb independència del lloc de naixement o de residència.

Els “poders petits” són només un ridícul remei de reialmes medievals, perquè ja només hi ha “poders grans” (sobretot, econòmics) per als qui el millor que pot ocórrer és que la Política s’hagi esmicolat entre l’enfrontament de polítiques miserables de vol ras. Tenia raó Bertrand Russell, quan, amb una anticipació que li va fer incomprensible per a molts dels seus contemporanis, va preconitzar un govern mundial. Avui només un ordenament jurídic mundial podria tenir la virtualitat (d’un altre costat necessària) de subjectar als poders que han deixat en ridícul a les nacions i als seus representants.

Per aquesta raó, hem afavorit que l’Acadèmia s’enfrontés sense temor amb la globalització per poder donar una resposta raonable als interrogants d’un món molt diferent al que va veure fa un segle esclatar la primera guerra mundial, que llavors van nomenar gran guerra. Les lliçons d’aquell conflicte iniciat entre europeus, quan aquell nacionalista serbi bosnià anomenat Gavrilo Princip va matar a l’Arxiduc Francesc Ferran i a la seva esposa Sofia, i els que els han seguit, ens han convençut ja que l’únic camí és el de la cerca de la pau. Sembla que Gavrilo Princip pertanyia a una societat secreta anomenada *Mà negra*, però fora o no veritat l’existència d’aquesta sinistra associació de malfactors, no pot deixar de notar-se que massa sovint atribuïm a suposades “mans negres” la culpa de les nostres desgràcies. Pensem que la cerca de l’“enemic” és sempre una excusa per a la inacció i una coartada de la incompetència.

L’Acadèmia no vol veure’s acusada ni d’una cosa ni de l’altra, això la impulsa a donar el millor de si mateixa en la coordinació investigadora entre els seus membres, procedents de totes les àrees del saber, a l’hora de reflexionar sobre els factors explicatius del present. *Global decision making* neix de la col·laboració entre l’Acadèmia i el departament de Comptabilitat de la Universitat de Barcelona, un precedent que ens anima en la cerca de “companys de viatge”. El treball compartit ha permès que el conjunt dels articles d’aquest número monogràfic que constitueix el nucli essencial de l’acte internacional hagi po-

gut publicar-se coincidint amb la data del 7 de juliol, permetent disposar d'un exemplar per a cada participant. Altres vuit contribucions apareixen resumides en forma d'"abstracts".

Com ja hem apuntat, el proemi solemne de l'acte internacional es va avançar al 27 de juny per acollir l'ingrés a la Corporació de l'Acadèmica corresponent per a Grècia, Dra. Stavroula-Ina Piperaki el discurs de la qual va versar sobre la cerca d'un humanisme renovat des de la inspiració de dos hel·lens nascuts a Creta i vinculats amb Espanya: El Greco i Nikos Kazantzakis, el primer honorat amb un monument finisecular a Sitges promogut per Santiago Rusiñol i els seus amics i el segon, traduït al català per Montserrat Camps (*l'Ascesi*) en 2001, a qui havien precedit Joan Sales (*Crist de nou crucificat*) en 1959, Jaume Berenguer Amenós (*Alexis Zorba*) en 1965 i Eudald Solé (*Simposi*) en 1990. Reivindicar els perfils avantguardistes d'El Greco i l'espiritualitat lliure i indòmita de Kazantzakis permeten a la Dra. Piperaki afrontar la contradicció entre les penoses condicions de vida en totes les marges del Mediterrani i l'aspiració per aconseguir la condició de ciutadans, ideal que una vegada va portar a la música Eduard Rodés sota el títol bellament utòpic de *República mediterrània*.

Del Mediterrani a l'altre extrem de l'Atlàntic, dos professors nord-americans ingressen a l'Acadèmia com a corresponents i la Revista publica els seus discursos, així com les contestacions dels seus introductors. El Dr. Stephen Zeff, de la Rice University de Houston (Texas) analitza la situació actual de l'Auditoria al món, essent la seva contrapart el Dr. Oriol Amat, de la Universitat Pompeu Fabra. El Dr. David B. Wilkins, de la Facultat de Dret de la Universitat de Harvard és respost per la Dra. María José Esteban Ferrer, de la Universitat Ramon Llull. En els quatre discursos trobem una vocació per despertar en els destinataris la capacitat de pensar que resulta, francament, provocativa i suggeridora. En el cas del Dr. Wilkins, el seu treball se centra en la professió jurídica.

El quart i últim dels recipiendaris, aquesta vegada com a corresponent per al Principat d'Andorra, és el Dr. Lluís Vicent Safont, a qui contesta el Dr. José Daniel Barquero. Tots dos oradors viuen en el seu treball professional la influència de la tecnologia sobre l'ensenyament universitari o superior i aporten, en el seu fructífer diàleg, els punts claus per a la comprensió actual del fenomen de la docència a distància, *on line* o oberta, segons les diferents denominacions, no exemptes de matisos, que rep.

Una taula rodona moderada pel President de l'Acadèmia posa l'èmfasi en la necessitat de descriure no tant com sortir de la crisi com què fer a mesura que aquesta vagi sent substituïda per un nou escenari. Amb atreviment i imaginació,

tots dos fonamentats en el coneixement científic, participen en el col·loqui els doctors Oriol Amat, Manuel Flores, José María Gay de Liébana, Montserrat Guillén, Jordi Martí i José Luis Salido.

L'última jornada, l'escenari de la qual és la Facultat d'Economia i Empresa de la Universitat de Barcelona, està destinada a les comunicacions sobre l'avanç en el treball investigador de quinze grups d'excel·lència. Remetem al lector a l'índex per veure la seva relació. Set articles es publiquen complets i vuit sota forma d'"abstract". El lector o el participant en l'acte internacional no sortirà indiferent de la seva aproximació a les qüestions tractades, demostratives dels nous horitzons als quals ha arribat la Comptabilitat, plenament immersos en la gestió d'empreses i institucions a la llum de la qualitat i dels paradigmes d'avantguarda de l'Economia.

El número 3 de la Revista recuperarà el format de seccions anunciat en el primer que va veure la llum a la primavera. Els editors ja hi estem treballant, gràcies al suport dels membres de l'Acadèmia i a l'atractiu de la seva labor investigadora. Les calors estivals no impediran que arribem a bon port ni que desitgem als lectors que gaudeixin de les llargues hores de llum solar que il·luminen aquestes calendes.



Presentación

Durante meses, la Real Academia de Doctores ha dedicado una parte de sus trabajos a la preparación del primer acto internacional, una de las actividades que quiere convertir en recurrente desde el inicio mismo de su segundo centenario de vida institucional. El título de estas jornadas intensas comprendidas entre el 8 y el 11 de julio de 2014, con un pórtico de singular relevancia acontecido el 27 de junio, *global decisión making*, es suficientemente ilustrativo de la finalidad que la Academia quiere servir al concentrar a sus miembros en una empresa de esta envergadura. En efecto, *global decisión making* es una expresión que quiere comprender desde la inutilidad de refugiarse en pequeñas unidades para tratar de evitar las consecuencias derivadas de una Economía sin fronteras hasta la necesidad de que todos los operadores destinados a adoptar decisiones lo hagan tomando en consideración los parámetros de un mundo definitivamente interrelacionado. Los intentos de la panoplia de euroescépticos que amenazan nuestro sentido común y el futuro de Europa por encerrarse entre

unos muros de aislamiento coronados por una u otra bandera están condenados al fracaso. Ni los pequeños ni los grandes países están al abrigo de las tormentas que puedan llegarles de otros lugares, por lo que cualquier apuesta de futuro que no sea a la vez europea y global (o continental y global en otros lugares del planeta) está condenada al fracaso. Incluso la más paradisiaca de las islas caribeñas necesita del turismo para garantizar su sustento.

Nos parece un fenómeno preocupante la proliferación del que podríamos llamar “síndrome de isla” que está afectando a muchos responsables políticos, agentes sociales y ciudadanos particulares. Según esta enfermedad extendida, pero poco diagnosticada, algunas sociedades humanas pensarían que el remedio de todos sus males se halla en volver a un inexistente pasado mejor, que se caracterizaría por la pervivencia de grupos cerrados, aislados y homogéneos, aunque con vocación hegemónica sobre sus vecinos. No se dan cuenta de que el mundo ya no puede regirse por relaciones de mejor o peor vecindad, de supremacía o de sumisión, porque ya no hay “vecinos”, sino hombres y mujeres que aspiran a la plenitud de su dignidad con independencia del lugar de nacimiento o de residencia.

Los “poderes pequeños” son sólo un ridículo remedo de cortes medievales, porque ya sólo hay “poderes grandes” (sobre todo, económicos) para quienes lo mejor que puede ocurrir es que la Política se haya hecho trizas entre el enfrentamiento de políticas míseras de vuelo bajo. Tenía razón Bertrand Russell, cuando, con una anticipación que le hizo incomprensible para muchos de sus contemporáneos, preconizó un gobierno mundial. Hoy sólo un ordenamiento jurídico mundial podría tener la virtualidad (de otro lado necesaria) de sujetar a los poderes que han dejado en ridículo a las naciones y a sus representantes.

Por esta razón, hemos auspiciado que la Academia se enfrentara sin temor con la globalización para poder dar una respuesta razonable a los interrogantes de un mundo asaz distinto al que vio hace un siglo estallar la primera guerra mundial, que entonces llamaron *gran guerra*. Las lecciones de aquel conflicto iniciado entre europeos, cuando aquel nacionalista serbio bosnio llamado Gavrilo Princip mató al Archiduque Francisco Fernando y a su esposa Sofía, y de los que le han seguido, nos han convencido ya de que el único camino es el de la búsqueda de la paz. Parece que Gavrilo Princip pertenecía a una sociedad secreta llamada *Mano negra*, pero fuera o no verdad la existencia de esta siniestra asociación de malhechores, no puede dejar de notarse que demasiado a menudo atribuimos a supuestas “manos negras” la culpa de nuestras desgracias. Pensamos que la búsqueda de “enemigo” es siempre una excusa para la inacción y una coartada de la incompetencia.

La Academia no quiere verse acusada ni de una cosa ni de la otra, lo que la impulsa a dar lo mejor de sí misma en la coordinación investigadora entre sus miembros, procedentes de todas las áreas del saber, a la hora de reflexionar sobre los factores explicativos del presente. *Global decision making* nace de la colaboración entre la Academia y el departamento de Contabilidad de la Universidad de Barcelona, un precedente que nos anima en la búsqueda de “compañeros de viaje”. El trabajo compartido ha permitido que el conjunto de los artículos de este número monográfico que constituye el núcleo esencial del acto internacional haya podido publicarse coincidiendo con la fecha del 7 de julio, permitiendo disponer de un ejemplar para cada participante. Otras ocho contribuciones aparecen resumidas en forma de “abstracts”.

Como ya hemos apuntado, el proemio solemne del acto internacional se adelantó al 27 de junio para acoger el ingreso en la Corporación de la Académica correspondiente para Grecia, Dra. Stavroula-Ina Piperaki cuyo discurso versó sobre la búsqueda de un humanismo renovado desde la inspiración de dos helenos nacidos en Creta y vinculados con España: El Greco y Nikos Kazantzakis, el primero honrado con un monumento finisecular en Sitges debido a Santiago Rusiñol y a sus amigos y el segundo, traducido al catalán por Montserrat Camps (*l'Ascesi*) en 2001, a quien habían precedido Joan Sales (*Crist de nou crucificat*) en 1959, Jaume Berenguer Amenós (*Alexis Zorba*) en 1965 y Eudald Solé (*Simposi*) en 1990. En castellano, nuestro autor ya fue traducido en 1937 por Hernán del Solar en una edición chilena de la novela Toda-Raba, realizada desde el original francés. A partir de entonces se sucederán otras traducciones francés-castellano en Buenos Aires, sobre todo, y en Santiago de Chile. *Carta al Greco* se tradujo directamente desde el original en 1963 por Delfín Leocadio Gorasa. *España y viva la muerte* fue publicada en Barcelona por Planeta en 1977, en una traducción de Joaquín Mestre. Reivindicar los perfiles vanguardistas de El Greco y la espiritualidad libre e indómita de Kazantzakis permiten a la Dra. Piperaki afrontar la contradicción entre las penosas condiciones de vida en todas las orillas del Mediterráneo y la aspiración por alcanzar la condición de ciudadanos, ese ideal que una vez llevó a la música Eduard Rodés bajo el título bellamente utópico de *República mediterránea*.

Del Mediterráneo al otro extremo del Atlántico, dos profesores norteamericanos ingresan en la Academia como correspondientes y la Revista publica sus discursos, así como las respuestas de sus introductores. El Dr. Stephen Zeff, de la Rice University de Houston (Texas) analiza la situación actual de la Auditoria en el mundo, siendo su contraparte el Dr. Oriol Amat, de la Universidad Pompeu Fabra. El Dr. David B. Wilkins, de la Facultad de Derecho de la Uni-

versidad de Harvard es respondido por la Dra. María José Esteban Ferrer, de la Universidad Ramon Llull. En los cuatro discursos hallamos una vocación por despertar en los destinatarios la capacidad de pensar que resulta, francamente, provocativa y sugerente. En el caso del Dr. Wilkins, su trabajo se centra en la profesión jurídica.

El cuarto y último de los recipiendarios, esta vez como correspondiente para el Principado de Andorra, es el Dr. Lluís Vicent Safont, a quien responde el Dr. José Daniel Barquero. Ambos oradores viven en su trabajo profesional la influencia de la tecnología sobre la enseñanza universitaria o superior y aportan, en su fructífero diálogo, los puntos claves para la comprensión actual del fenómeno de la docencia a distancia, *on line* o abierta, según las distintas denominaciones, no exentas de matices, que recibe.

Una mesa redonda moderada por el Presidente de la Academia pone el énfasis en la necesidad de describir no tanto cómo salir de la crisis como qué hacer a medida que ésta vaya siendo substituida por un nuevo escenario. Con atrevimiento e imaginación, ambos fundados en el conocimiento científico, participan en el coloquio los doctores Oriol Amat, Manuel Flores, José María Gay de Liébana, Montserrat Guillén, Jordi Martí y José Luis Salido.

La última jornada, cuyo escenario es la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Barcelona, está destinada a las comunicaciones sobre el avance en el trabajo investigador de quince grupos de excelencia, para cuya relación remitimos al lector al índice. Siete artículos se publican completos y ocho bajo forma de “abstract”. El lector o el participante en el acto internacional no saldrá indiferente de su aproximación a las cuestiones tratadas, demostrativas de los nuevos horizontes a los que ha llegado la Contabilidad, plenamente inmersos en la gestión de empresas e instituciones a la luz de la calidad y de los paradigmas de vanguardia de la Economía.

El número 3 de la Revista recuperará el formato de secciones anunciado en el primero que vio la luz en primavera. Los editores estamos trabajando ya en él, gracias al apoyo de los miembros de la Academia y al atractivo de su labor investigadora. Los calores estivales no impedirán que lleguemos a buen puerto ni que deseemos a los lectores que gocen de las largas horas de luz solar que iluminan estas calendas.



Presentation

During several months, the Royal Academy of Doctors has dedicated part of their works to the preparation of the first international act, one of the activities that the Academy wants to convert in recurring from the very beginning of its second century of institutional life.

The title of these intense journeys, *global decision making*, that will take place between the 8th and 11th July 2014- even though the activities started on the 27th June with the entrance of Dr Stavroula- Ina Piperaki in the Academy- is sufficiently illustrative of the purpose that the Academy wants to obtain when concentrating all its members in a defy like this. Indeed, global decision making is an expression that wants to include the futility of refuting in small units in order to try to avoid the consequences derived of an economy without borders and the need of all those operators intended to make decisions, do so taking into account the parameters of a permanently connected world. The attempts of Eurosceptic people that threaten our common sense and the future of Europe by closing themselves between walls that wave one flag or another are condemned to failure. Neither small nor large countries are sheltered from storms that might come from any other place, so any investment in the future rather than those that are European and global (or continental and global in other parts of the world) is destined to failure. To put an example, even the most paradisiac islands of the Caribbean need tourism to ensure their livelihood.

We are worried about a phenomenon that is proliferating, that could be called “island syndrome” that is affecting many politicians, economic and social players and private citizens. According to this widespread -but underdiagnosed- disease, some human societies think that the remedy for all their worries is to return to a better nonexistent past, which should be characterized by the persistence of closed, isolated and homogeneous groups, although with hegemonic vocation over their neighbors. They do not realize that the World can no longer be governed by relations of better or worse neighborhood, by supremacy or submission, because there are no more “neighbors”, but men and women who aspire to the fullness of their dignity regardless of their place of birth or residence.

The “*small powers*” are just a ridiculous parody of medieval courts, because there are only “*great powers*” (particularly financial) for whom the best that can happen is that the Politics in general have been destroyed due to the permanent confrontation between very low profile policies. Bertrand Russell was right

when, with an anticipation that made him incomprehensible to many of his contemporaries, advocated a worldwide government. Today only a global legal system might have the potentiality –in fact needed- to hold the powers that have ridiculed nations and their representatives.

For this reason, we have supported that the Academy faced without fear globalization in order to give reasonable answers to the questions of a very different World than the one that more than a century ago lived the First World War, called by then the *Great War*. The lessons of that conflict between Europeans, when the Bosnian Serb nationalist Gavrilo Princip killed Archduke Francis Ferdinand and his wife Sofia, and those who have followed him, convinced us that searching peace is the only possible and admissible path to follow. It seems that Gavrilo Princip belonged to a secret society called *Black Hand*, but regardless the existence of this sinister secret society was true or not, it is in fact true that we often make reference to “*black hands*” and blame them for our misfortunes. On the contrary, we believe that the search of an “enemy” is always an excuse for inaction and incompetence.

The Academy does not want to be accused nor of one thing nor the other, and this encourages the Academy to give the best of herself in the coordination among its members, that proceed from all areas of knowledge, when reflecting about the present. *Global decision making* is born from the collaboration between the Academy and the Accounting department of the University of Barcelona, a precedent that encourages us in the pursuit of new “*compagnons de voyage*”. Job sharing has in fact been very important to make possible that all the articles in this special issue which is the core of the international act have been published coinciding with the 7th of July, allowing that each participant has a copy for himself. Eight other contributions are summarized as “abstracts”.

As noted above, the activities of the international act started on the 27th June, to receive the associate Academic for Greece, Dr Stavroula-Ina Piperaki whose speech was about finding a renewed humanism from the inspiration of two Greeks born in Crete and linked with Spain: El Greco and Nikos Kazantzakis, the first honored with a monument in Sitges due to Santiago Rusiñol and his friends and the second translated into Catalan by Montserrat Camps (*l'Ascesi*) in 2001, who had been preceded by Joan Sales (*Crist de nou crucificat*) in 1959, Jaume Berenguer Amenós (Alexis Zorba) in 1965 and Eudald Solé (Simposi) in 1990. The first English version of a Kazantzakis' book is, as far as we know, Zorba the Greek, by Carl Wildman, in 1952. Claiming the vanguard profiles of El Greco and the free spirituality of Kazantzakis wilderness

allows Dr Piperaki confront the contradiction between the harsh conditions of life in all the Mediterranean and the aspiration to attain the status of citizens, that ideal that once Eduard Rodés reflected in his music under the beautiful utopic title of *Mediterranean Republic*.

From the Mediterranean to the other side of the Atlantic, two American teachers enter the Academy as associates and the Magazine publishes their speeches and responses of their introducers. Dr Stephen Zeff, of Rice University in Houston (Texas) analyzes the current situation of Auditing in the world, being his counterpart Dr Oriol Amat, from the University Pompeu Fabra. Dr David B. Wilkins, Faculty of Law, Harvard University, is responded by Dr María José Esteban Ferrer, University Ramon Llull of Barcelona. In the four speeches we find the aim to wake up in the addressees the ability to think, which is frankly provocative and suggestive. In the case of Dr Wilkins, his work focuses on the legal profession.

The fourth and last of the recipients, this time as a correspondent for Andorra, is Dr Lluís Vicent Safont and his respondent is Dr José Daniel Barquero. Both speakers live in their professional work the influence of technology on university and on higher education and contribute, in their fruitful dialogue, to the key points for the comprehension of the phenomenon of distance-teaching, *on line* or open education, depending on the different denominations it receives.

A discussion panel moderated by the President of the Academy emphasizes the need to describe not so much how to get out of the crisis but focusing instead on what to do as this crisis is replaced by a new scenario. With audacity and imagination, both founded on scientific knowledge, the following doctors participate in the debate: Oriol Amat, Manuel Flores, José María Gay de Liebana, Montserrat Guillén, Jordi Martí and José Luis Salido.

The last day, in the Faculty of Economics and Business, University of Barcelona, is addressed to the communications on the progress of the research work of fifteen groups of excellence, listed in the index of the present publication. Seven articles are published integrally and eight of them as “abstracts”. The reader or participant in the international act will enjoy the approach to the issues discussed, which will demonstrate the new horizons that Accounting has arrived to, fully immersed in the management of companies and institutions in the light of the quality and vanguard paradigms of Economics.

The third number of the present Magazine will recover the format announced in the first number which was released in spring. The publishers are

already working on it, thanks to the support of the members of the Academy and the attractiveness of their research. The summer heat will not impede us from obtaining this and we wish all the readers to enjoy the long hours of sunlight that illuminate this time of the year.



PROGRAMA DE SESIONES

I ACTO INTERNACIONAL

Global Decision Making

**Reial Acadèmia de Doctors - Departamento de Contabilidad
de la Universidad de Barcelona**

8 - 11 DE JULIO DE 2014

Martes, 8 de Julio de 2014

Lugar: Sala de Actos de Foment del Treball, Via Laietana, 32 Principal.

Horario: 18:00 h. a 20:30 h.

En este Acto se hará entrega de un Monográfico de la Revista RAD Tribuna Plural en el cual aparecerán todas las intervenciones, conferencias y ponencias que se desarrollarán los días 8 al 11 de julio de 2014.

Ingreso como Académico Correspondiente para Los Estados Unidos de América del **Dr. Stephen Zeff**, *Rice University*.

Título del Discurso: "The Descent of the Audit Profession"

Contesta en nombre de la Reial Acadèmia de Doctors: **Dr. Oriol Amat Salas**.

Ingreso como Académico Correspondiente para los Estados Unidos de América del **Dr. David B. Wilkins**, *Harvard University*.

Título del Discurso: "Making Global Lawyers: Legal Practice, Legal Education, and the Paradox of Professional Distinctiveness"

Contesta en nombre de la Reial Acadèmia de Doctors: **Dra. María José Esteban Ferrer**.

Miércoles, 9 de Julio de 2014

Lugar: Sala de Actos de Foment del Treball, Via Laietana, 32 Principal.

Horario: 19:30 h. a 21:00 h.

Ingreso como Académico Correspondiente para Andorra del **Dr. Lluís Vicent Safont**, Rector de la Universitat Oberta La Salle.

Título del Discurso: "La Tecnología, detonante de un nuevo panorama universitario"

Contesta en nombre de la Reial Acadèmia de Doctors: **Dr. José Daniel Barquero Cabrero**.

Jueves, 10 de Julio de 2014

Lugar: Salón de Actos de Foment del Treball, Via Laietana, 32 Principal.

Horario: 18:30 h. a 21:00 h.

Mesa Redonda: “La salida de la crisis: sinergias y aspectos positivos”

Moderador:

Dr. Alfredo Rocafort Nicolau

Ponentes:

Dr. Oriol Amat Salas

Título: “Burbujas, *cracs* y el comportamiento irracional de los inversores”

Dr. Manuel Flores Caballero

Título: “La economía española ante el hundimiento del sector generador de empleo”

Dr. José M^a Gay de Liébana

Título: “Tomando el pulso a la economía española: 2014, año de encrucijada”

Dra. Montserrat Guillén Estany

Título: “Crisis económicas e indicadores: diagnosticar, prevenir y curar”

Dr. Jordi Martí Pidelaserra

Título “Salidas a la crisis”

Dr. José Luís Salido Banús

Título: “Superación de la crisis económica y mercado de trabajo: elementos dinamizadores”

Coloquio

Nota: el **Dr. Constantin Zopounidis** de la Universidad de Creta dará una conferencia sobre:

“Predicting Credit Ratings Using a Robust Multi-criteria Approach”

Esta conferencia se realizará de 18:30h a 19:00 h., previa a la Mesa Redonda

Viernes, 11 de Julio de 2014

Lugar: Salón de Grados de la Facultad de Economía y Empresa de la Universitat de Barcelona, Av. Diagonal 690 de Barcelona.

Horario: 09:30 h. a 19:00 h.

WORKSHOP PROGRAM

9.00-9.30 am: Reception and registration of participants

9.30-10.30 am: Opening Session (Hall of Degrees)

Welcome to Rector

Welcome to Dean

Welcome to the Chairman of Scientific Committee

Welcome to the Chairman of Organizing Committee

10.30-11.30 am: Communicative sessions (Hall of Degrees)

11.30-12.00 am: Coffee Break (Cafeteria dining room, Av. Diagonal 690)

12.00-13.30 pm: Communicative sessions(Hall of Degrees)

13.30-15.30 pm: Lunch (Cafeteria dining room, Av. Diagonal 690)

15.30-17.30 pm: Communicative sessions(Hall of Degrees)

17.30-18.00 pm: Closing Session

Closing of the Conference

Presentation of RAD Monographic Journal

18.00-19.00 pm: Certificates delivery

Delivery of RAD Monographic Journal



DISSERTATION

Dra. Stavroula-Ina Piperaki



2014 : À LA RECHERCHE D'UN HUMANISME RENOUVELÉ, DE EL GRECO À NIKOS KAZANTZAKIS

DRA. STAVROULA-INA PIPERAKI
Real Academia de Doctores
Académica Correspondiente para Grecia

Dissertation – Conférence

Cette dissertation fait allusion à la personnalité de Nikos Kazantzakis, un écrivain et philosophe grec, très connu, révolutionnaire. On lui a attribué le Prix de la Paix à Vienne, il a été proposé pour le Prix Nobel de littérature, il a écrit beaucoup de livres, romans, de la philosophie, du théâtre, traductions et mémoires de voyages. Son dernier livre, livre posthume, a été intitulé «Lettre au Greco» ; en fait, en grec le titre est «Compte-rendu au Greco». Car, comme il était crétois, il croyait qu'il devrait, à la fin de sa vie, «faire un bilan» dédié à un autre crétois qu'il estimait beaucoup et qui avait la même notion pour La Liberté, par son exemple de vie, Dominikos Theotokopoulos, le grand peintre du XVI^e siècle, El Greco. Le but de cette conférence est de se baser sur l'exemple de deux crétois, «amoureux» de la Liberté absolue, grands résistants de toute forme d'oppression, tous les deux ayant mené une vie artistique et philosophique à la recherche de la vérité, de la lumière, et qui se sont mis au service de l'Humain. Comment alors aujourd'hui pourrions-nous nous inspirer de leur exemple, pour nous mettre au service de l'Humain, qui aujourd'hui est autant en péril qu'à l'époque de l'inquisition (El Greco) et également à la fin du XIX^e - début du XX^e siècle, la période des deux guerres mondiales (Kazantzakis)? Comment pourrions-nous être sollicités par l'exemple de leur vie respective, et réinventer l'Humanisme ? Comme cela les deux cultures, espagnole et grecque, se retrouvent pour servir à une nouvelle réflexion humaniste, à une époque de crise de valeurs. En plus, cette année, nous fêtons les 400 ans de la mort de El Greco qui mourut à Toledo en 1614.

*« La liberté est une sensation. Cela se respire.
L'idée que nous sommes libres dilate l'avenir du moment. »
Paul Valéry*

Introduction

2014 ! Six ans de crise, six ans qui ont bouleversé nos sociétés, qui ont ébranlé notre vie quotidienne, notre vécu, le monde entier, tant à l'Occident qu'à l'Orient ...

Est-ce que notre humanisme est en danger? Est-ce que cette notion, très chère et très importante, qui nous vient du passé - ayant ses racines dans l'antiquité grecque, étant conceptualisée à la Renaissance italienne et ayant pris différentes formes à travers les siècles - et tend, espère-t-on, vers l'avenir, est-ce que cette notion « d'Humanisme » - socle de l'Humanité toute entière, pour laquelle nous sommes, en tant qu'européens, très fiers, et à laquelle le reste du monde aspire - est gravement atteinte ?

Est-ce que l'homme ne fait plus l'objet de nos préoccupations ? Participons-nous à une déshumanisation effrayante et persistante de nos sociétés ? A quel point en sommes-nous tous victimes et en même temps responsables de cette crise, surtout éthique et morale, bien évidemment sociale et sociétale, et de son expression, économique et financière ?

Est-ce que la philosophie, la science, la réflexion scientifique dans son ensemble, devraient se mettre une fois encore, au service de l'humain et revoir, revisiter, notre mode de fonctionnement, notre modèle social, proposer des solutions et s'engager à la recherche d'un « humanisme renouvelé » ?

Devrions-nous faire notre « **Bilan de Civilisation** » en défendant notre « **Humanisme** » comme **Nikos Kazantzakis**, écrivain et philosophe grec, a présenté son bilan de vie, il y a un demi-siècle, à son compatriote crétois, **El Greco**, peintre humaniste du XVI^e siècle? Serions-nous à la hauteur de notre tâche intellectuelle pour mieux guider l'humanité en tant que Docteurs de philosophie ?

2014 ! Rien n'est dû au hasard ... 400 ans depuis la mort de *El Greco*, à Tolède en 1614, une grande exposition «*El Greco*» s'est déroulée au musée Santa Cruz de Tolède, du 14 mars au 14 juin 2014. Cette manifestation sera suivie d'une grande exposition sur «*El Greco et son influence sur les peintres*

des XIXe et XXe siècles », au musée du Prado à Madrid, du 24 juin au 5 octobre 2014.

Deux personnalités, reflétant chacune de la meilleure façon *l'humanisme* ardent et révolutionnaire de leur époque respective : artistique pour *El Greco*, et philosophique, littéraire et politique pour Kazantzakis. Deux personnalités marquantes : de leur exemple de vie émanent *l'amour pour l'expression créatrice, la liberté comme valeur incontestable de l'existence et le bonheur de l'homme comme but et engagement*.

Comment pourrions-nous être inspirés par leur exemple dans cette période perturbante, cette actualité de crise de valeurs, à ce moment historique qui semble être un tournant incontestable de l'humanité, afin de *préconiser un nouvel Humanisme* qui doit se montrer sensible à l'importance de tous les êtres humains et au sentiment d'une *solidarité mondiale* ?

Voilà mesdames et messieurs, l'objectif de notre cheminement intellectuel, de notre questionnement intérieur, de notre exercice de liberté, de ce soir ... et je cite Paul Valéry :

*« La liberté est une sensation. Cela se respire.
L'idée que nous sommes libres dilate l'avenir du moment. »*

Une société déshumanisée, une société indignée ?

Un état des lieux.

*« L'identification avec l'univers engendre les deux plus hautes vertus
de notre morale: la responsabilité et l'abnégation. »
Nikos Kazantzakis, Ascèse.*

En Europe, les crises financières successives -et celles-ci ont été nombreuses déjà dans un passé récent - les délocalisations, le « dumping » social, le chômage de masse endémique, sont les ingrédients qui font que nous sommes passés de la guerre pour l'économie à la guerre économique. C'est dans ce contexte de « guerre froide » économique qu'est intervenue la crise bancaire et financière de 2008, dans un monde où la réduction des ressources énergétiques est accélérée par la croissance des pays émergents ; un monde dans lequel les problèmes et les conflits religieux s'intensifient et où les difficultés environnementales sont devenues extrêmement prégnantes.

Depuis quatre années, beaucoup d'événements dans le monde ont montré l'aspiration des peuples à la liberté, à la démocratie, et malgré des vécus et des histoires parfois très différents, c'est toujours pour un autre partage des richesses et un droit à la dignité, que les femmes et les hommes se soulèvent, qu'ils s'indignent, car nos sociétés ne sont plus humanistes, ne sont plus égalitaires. Il ne faut jamais oublier que derrière *l'homme pressé* de nos sociétés plutôt déshumanisées, se cache toujours *l'homme révolté*.

En fait, ce qui est sous-jacent à toutes ces actions, c'est l'espoir d'un monde meilleur, une revendication universelle d'Humanisme. En reliant tous ces événements, c'est une carte protestataire explicite de demande de plus d'humanisme qui se dessine, j'en cite quelques uns :

En France en **octobre 2010** Stéphane Hessel publie le livre « Indignez-vous » ; toujours en France en **novembre 2010** le Manifeste des économistes atterrés est présenté.

En **Tunisie, en janvier 2011**, c'est la révolution tunisienne ; le président Ben Ali s'enfuit en Arabie Saoudite.

En **Égypte en février 2011** c'est la révolution égyptienne ; le président Hosni Moubarak quitte le pouvoir.

En **Algérie le 18 février 2011**, une Marche organisée par la Coordination nationale pour le changement et la démocratie (CNCD), est interdite par le gouvernement. Elle se transforme en rassemblement. Sous la pression, le président Abdelaziz Bouteflika organise une consultation populaire le 21 mai sans quitter le pouvoir.

En **Syrie le 15 mars 2011**, un appel lancé sur *Facebook* marque le début des manifestations et du massacre de la population par le pouvoir.

En **Espagne le 15 mai 2011**, c'est le Manifeste du collectif espagnol « Democracia Real Ya ».

Au **Maroc le 17 juin 2011**, à la suite du «mouvement du 20 février», le roi Mohammed VI présente le projet de réforme constitutionnelle.

En **Libye en août 2011**, c'est la révolution libyenne ; le colonel Kadhafi est lynché par les rebelles qui l'ont poursuivi.

En **Grèce le 9 septembre 2011**, c'est l'Appel de Sol-Syntagma, une initiative purement populaire.

Au **Yémen le 23 novembre 2011**, c'est la révolution yéménite ; le président Ali Abdallah Saleh quitte le pouvoir.

Au **Bahreïn le 2 juillet 2011**, a lieu l'ouverture officielle du « dialogue national » ; l'opposition accepte d'y participer.

Aux **Etats-Unis le 29 septembre 2011**, la déclaration de l'occupation de Wall Street est une initiative populaire du mouvement « *Occupy Wall Street* » en réaction à la crise des *subprimes* et à l'expropriation de 2,5 millions de familles.

En **France le 9 mai 2012**, un Manifeste pour une Euro-fédération solidaire et démocratique est lancé par trois personnalités politiques : Jacques Attali, Simone Harari, Benoît Thieulin.

Le **15 juin 2012**, lancement du Manifeste pour un humanisme contemporain, qui est une initiative citoyenne associée à un forum où les signataires peuvent proposer des idées ou des actions en lien avec les valeurs humanistes.

En **Allemagne, en Angleterre, en France, et aux Pays-Bas en Juin 2012**, c'est la Marche européenne des sans-papiers et des migrant(e)s qui est partie de Bruxelles le 2 juin pour arriver le 2 juillet à Strasbourg, nouvelle édition des Marches européennes contre le chômage, la précarité et les exclusions qui ont commencé avec l'appel de Florence en 1996.

En **Juin 2012**, « Manifeste Roosevelt » est un appel lancé par plusieurs personnalités, dont Stéphane Hessel, pour « provoquer un sursaut », « dire la gravité de la crise et alimenter le débat démocratique avec 15 mesures d'urgence ». Elles prennent pour modèle le président américain *Franklin Roosevelt*, qui instaura la politique de grands travaux du *New Deal* pour sortir les Etats-Unis des effets de la crise de 1929, qui conduisit 44 Etats à s'associer pour créer la Banque mondiale et le Fonds Monétaire International avec les Accords de *Bretton Woods* en 1944, afin d'aider l'Europe à se reconstruire, et qui associa les grandes puissances pour créer, la même année, les Nations Unies à la Conférence de *Dumbarton Oaks*.

En **2013 au Brésil**, un mouvement social est né en marge des partis politiques, un mouvement de contestation sociale qui déferle sur le pays trouvant

son impulsion au cœur d'une petite nébuleuse de militants – quelques dizaines de personnes – très jeunes et urbains pour la plupart - disant n'être liés à aucun parti politique. Ce *Movimento Passe Livre* (MPL), qui défend le principe de la gratuité des transports publics, est le principal instigateur des manifestations de São Paulo. Celles-ci ont suivi l'annonce par le maire Fernando Haddad du Parti des travailleurs (PT, gauche au pouvoir) d'une augmentation du prix du billet de bus.

Par ailleurs, on observe toujours au Brésil, une convergence de groupes militants dès le lancement des activités liées au Mondial 2014.

En janvier 2014, lancement du mouvement des «*Rolezinhos* », rassemblements organisés sur *Facebook* qui réunissent des jeunes pauvres dans les centres commerciaux réservés à l'élite brésilienne, qui mettent en évidence le malaise de la population face à une fracture sociale évidente ; mais aujourd'hui ces mouvements prennent des dimensions bien plus grandes avec des milliers de protestations paisibles dans des centres commerciaux (6000 personnes voire plus).

Selon un article très récent dans l'hebdomadaire français « Le Point », le 9 avril 2014, **les 67 personnes les plus fortunées sur le globe possèdent autant de richesses que la moitié la plus pauvre de la population mondiale**, a estimé l'ONG Oxfam, appelant le FMI et la Banque mondiale à agir. «Les inégalités extrêmes se sont aggravées», a affirmé l'organisation de lutte contre la pauvreté, dans un communiqué, rappelant que le club des plus riches comptait jusque-là 85 membres. Le Fonds monétaire international et la Banque mondiale, qui ont tenu leur assemblée générale début mai à Washington, doivent passer de la «rhétorique» aux actes pour tenter de réduire ce fossé.

«Le président de la Banque mondiale, Jim Yong Kim, et la directrice générale du FMI, Christine Lagarde, ont abondamment parlé des dangers posés par l'explosion des inégalités, mais nous devons voir des actions concrètes pour appuyer cette rhétorique». Le FMI a récemment publié deux rapports soulignant les méfaits des inégalités sur l'économie. La Banque mondiale s'est, elle, fixée l'objectif de doper les revenus des 40 % plus pauvres partout sur le globe.

Mais, selon nous, ces deux institutions doivent désormais «changer» leurs recommandations et leur politique de prêts à leurs États membres en plaidant pour davantage d'investissements dans la santé et l'éducation. Gardien de l'orthodoxie budgétaire, le FMI défend traditionnellement les coupes dans les dépenses publiques et la réduction des déficits. L'austérité aggrave les inégalités,

et le FMI et la Banque mondiale le savent bien. C'est pourquoi il faut que le Fonds admette que les stratégies d'évitement fiscal des multinationales sont un des «moteurs» des inégalités.

Avec le **Traité transatlantique** - accord de libre-échange entre les Etats-Unis et l'Union européenne, préparé en secret depuis une dizaine d'années – c'est la mise en place d'une gouvernance mondiale uniquement basée sur des normes marchandes qui est en préparation pour 2015.

Le 29 mai 2014, le contre-point se prépare : l'accord sur l'**Union économique eurasiatique** est signé entre la Russie, la Biélorussie et le Kazakhstan lors d'une rencontre à Astana. Après signature, le texte du traité sera soumis aux parlements des trois pays, et comme on l'espère au Kremlin, ratifié rapidement. A partir du 1er janvier 2015, l'Union économique eurasiatique pourrait commencer à fonctionner. Parmi les prochaines actions de l'Union figurent l'acceptation de l'adhésion de l'Arménie et la préparation d'une feuille de route pour adapter la législation de la Kirghizie. Le Vietnam a déjà exprimé son intérêt à la création d'une zone de libre-échange. Des consultations d'experts sont prévues avec Israël et l'Inde, ainsi que des pourparlers avec la Chine.

Suivant une toute récente publication dans le quotidien « L'Humanité », 24 juin 2014, encore un Nouveau Traité Commercial est négocié par une cinquantaine de pays dont les Etats-Unis et beaucoup de pays européens. Prévu pour entrer en vigueur également en 2015 – sauf échec des négociations – le TISA (« *Trade in Services Agreement* » ou *Accord sur le commerce des services*) vise à favoriser une libéralisation toujours plus poussée du commerce des services (santé, transports, énergie, eau, etc.). Il s'agit d'une négociation qui se déroule toujours dans le plus grand secret et qui risque d'aboutir à un accaparement du marché mondial des services par les Etats-Unis.

On constate qu'au Brésil, en Argentine, en Tunisie, en Egypte, en Grèce, en Italie, en Espagne, en Angleterre, aux Etats-Unis, au Canada, et en Australie – en fait partout dans le monde - des hommes se soulèvent, indignés, anonymes, un masque blanc sur le visage, un drapeau rouge à la main. **Ils occupent l'espace public et appellent au respect de la dignité humaine et du simple bonheur humain. L'enjeu, c'est la place de l'homme dans la société et son épanouissement, un enjeu qui touche au plus profond notre humanisme.**

Humanisme ! Que signifie ce mot aujourd'hui dans la deuxième décennie du XXI^e siècle ? Est-ce un nouvel avatar de la « citoyenneté » et de la politique

mondiale ? Une manière de souligner l'importance de l'éducation, de la laïcité, de la liberté d'expression, de la liberté absolue de conscience ? N'est-ce pas un concept si large qu'il englobe non seulement l'histoire de l'humanité mais aussi celle de la civilisation européenne ?

Parlons d'Humanisme au fil du temps

*« L'Homme est la mesure de toute chose »
Protagore*

« Humanisme », le mot résonne d'un autre temps. Celui qui l'emploie s'adresse à notre humanité, et il se veut au-dessus des clivages d'âge, de catégorie sociale, de religion, de sexe ou de famille politique. « Humanisme » ressemble à « liberté », à « égalité », à « fraternité », des mots qui ont été utilisés pendant des siècles, qui se sont usés, mais qui ont marqués notre vécu.

L'humanisme, est une attitude philosophique qui met l'homme et les valeurs humaines au cœur de ses questionnements.

L'humanisme était une révolution. Une révolution culturelle qui naît au XIV^e siècle en Italie, puis qui se répand en France et en Europe. Elle porte des valeurs de laïcité, de démocratie et de tolérance religieuse. Elle donne un rôle nouveau à l'éducation, à la culture, à la science. Une nouvelle époque est née : celle de la Renaissance.

L'**humanisme** est porteur de valeurs universelles. Il s'oppose, en particulier, au relativisme moral. Pour un humaniste, il existe des principes et des valeurs qui aident l'humanité à survivre et à prospérer et qui font avancer la civilisation.

L'homme et les thèmes qui lui sont adjoints, *la nature, l'histoire, la parole*, forment le foyer de la pensée humaniste. C'est de « l'étude des humanités » (en latin *studia humanitatis* = grammaire, poésie, morale, rhétorique), par référence au concept antique de l'*humanitas*, que provient la dénomination du mouvement de pensée tout entier.

L'idéal de l'humanisme est *l'uomo universale*, un type d'homme qui, se situant au-dessus des différences sociales, est doté d'une éducation complète et accomplit son essence d'être perfectible en élargissant ses connaissances. Prenant comme modèle l'idéal antique, l'humanité est perçue comme dotée d'une

attitude éthique telle qu'elle se manifeste dans les vertus de mesure, d'équité, d'esthétique et d'harmonie.

L'**humanisme** est ce courant culturel, renouant avec la civilisation gréco-romaine, où les intellectuels de l'époque manifestent un vif appétit de savoir. Considérant que l'Homme est en possession de capacités intellectuelles potentiellement illimitées, ils considèrent la quête du Savoir et la maîtrise des diverses disciplines comme nécessaires au bon usage de ces facultés. Ils prônent la vulgarisation de tous les savoirs, et la parole divine doit être accessible à toute personne, quelles que soient ses origines ou sa langue (traduction de la Bible en langue vernaculaire par Érasme en 1516).

Ainsi, cet humanisme vise à diffuser plus clairement le patrimoine culturel. ***L'individu, correctement instruit, reste libre et pleinement responsable de ses actes dans la croyance de son choix.***

Par extension, on désigne par « humanisme » toute pensée qui met au premier plan de ses préoccupations le développement des qualités essentielles de l'être humain. Une vaste catégorie de philosophies, portant sur l'éthique, affirme la dignité et la valeur de tous les individus, fondée sur la capacité de déterminer le bien et le mal par le recours à des qualités humaines universelles, en particulier ***le rationalisme. L'humanisme implique un engagement à la recherche de la vérité et de l'éthique par l'intermédiaire des moyens humains, en particulier les sciences, en solidarité avec l'humanité.*** En mettant l'accent sur la capacité ***d'auto-détermination***, l'humanisme rejette la validité des justifications transcendantes de l'époque, alors éloignées des questions phénoménologiques du XXe siècle. Les humanistes promeuvent une éthique universelle fondée sur la communauté de la condition humaine.

Certains humanistes modernes voient dans l'humanisme de la Renaissance la prise de conscience d'un courant qui a ***des racines profondes***, non seulement dans le monde antique de l'Occident, mais également en Asie. Confucius semble être l'un des premiers philosophes à exclure formellement le divin dans sa recherche de l'harmonie sociale : sa morale est complètement dépourvue de toute finalité métaphysique. De même, la version originale du bouddhisme (selon le canon de Pali), comprend la notion d'âme mais pas celle de divinités et son but reste l'accomplissement de l'homme.

Dans l'Antiquité grecque, Protagoras, affirmant que « *L'Homme est la mesure de toute chose* », illustre le scepticisme antique à l'égard des divinités.

Démocrite, avec son explication, de même plus tard qu'Épicure, n'a pas besoin de dieux pour établir son éthique. En 431 av. J.-C., le stratège d'Athènes, Périclès, pour honorer les guerriers athéniens morts au combat lors de la Guerre du Péloponnèse, prononce une oraison funèbre dans laquelle il élabore et fait jaillir les premières notions d'un *humanisme démocratique*.

Dans l'acception actuelle, l'humanisme s'inspire de cette définition philosophique. On parle, par exemple, de l'humanisme gouvernemental « militant » de Voltaire, ou du contestataire et engagé Paul Henri Dietrich, baron d'Holbach.

Depuis Montaigne, l'humanisme ainsi conçu, a été un des éléments les plus constants de la pensée française.

Un courant humaniste, en émergence depuis les années soixante-dix, est désigné sous l'appellation d'« *humanisme environnemental* », ou d'« *écologie humaniste* », développant une philosophie de l'évolution (*humanisme évolutif*).

Bien que les formes dominantes d'humanisme soient agnostiques (et rejettent précisément l'existence du surnaturel), toutes les formes d'humanisme ne sont pas dans ce concept. Par exemple, *le cartésianisme*, c'est-à-dire la philosophie de Descartes, non seulement ne nie pas l'existence de Dieu, mais prétend en énoncer la démonstration (Méditations métaphysiques III et V). Dans les pays anglo-saxons, le terme désigne le rejet de croyances basées uniquement sur des dogmes, sur des « révélations » et intuitions, sur la mystique ou ayant recours au surnaturel, sans évidences vérifiables.

Le Dr Rodrigue Tremblay a fait valoir que les principes moraux humanistes, lesquels remontent aux philosophes des Lumières (XVIIe siècle et XVIIIe siècle), ont un attrait universel par leur logique et leur efficacité, en transcendant toutes les cultures. En effet, selon Tremblay, (Le Code pour une éthique globale, 2009), on peut définir le bien et le mal, a priori et empiriquement, selon qu'un principe moral accroît ou non le bonheur du plus grand nombre.

Pourtant c'est Emmanuel Kant (1783) qui nous donne une définition classique *des Lumières* : « Qu'est-ce que les Lumières ? La sortie de l'homme de sa minorité, dont il est lui-même responsable. Minorité, c'est-à-dire incapacité de se servir de son entendement sans la direction d'autrui, minorité dont il est lui-même responsable puisque la cause réside dans un manque de décision et de courage de s'en servir sans la direction d'autrui. *Sapere aude* ! Aie le cou-

rage de te servir de ton propre entendement. Voilà la devise des Lumières. ». Les Lumières sont donc déterminées par l'usage de la raison, par le fait pour un individu de penser de manière autonome et par la haute estime *de la liberté*.

À l'échelle mondiale, certains aspects de l'humanisme philosophique, ainsi que la dénomination, ont été repris par le *Mouvement Humaniste*, fondé en 1969 par l'Argentin Mario Rodriguez Cobos. Les valeurs exprimées insistent sur la solidarité, la non-violence active, la non-discrimination, l'autogestion.

Les notions de liberté ou de libre arbitre, de tolérance, d'indépendance, d'ouverture sont, de ce fait, indissociables de la théorie humaniste classique.

Par ailleurs, les vertus sociales sont d'une grande utilité dans la société civile. À titre d'exemple, établir une égalité des chances et une isonomie, respecter la propriété, favorisent le bon fonctionnement et diminuent les inégalités. La séparation de l'Église et de l'État garantit la liberté de conscience du plus grand nombre. La paix et l'harmonie entre les peuples sont des facteurs essentiels d'une société humaniste. La démocratie consacre la dignité, la valeur intrinsèque de chaque être humain et lui permet de partager le pouvoir.

Où sommes-nous aujourd'hui après six ans de crise profonde et multi-facettes ? Nous sommes témoins de l'émergence d'une série de problèmes sociaux : absence de souveraineté étatique, xénophobie, séparatisme, communautarisme, abolition considérable de certains droits de l'Homme et de libertés civiles. Si nous voulions faire notre propre « ***Bilan de Civilisation humaniste*** » comme **Nikos Kazantzakis** l'a fait à *El Greco* - il y a plus que cinquante ans - quel en serait aujourd'hui le résultat ?

Nikos Kazantzakis, « *La Lettre au Greco, bilan d'une vie* ».

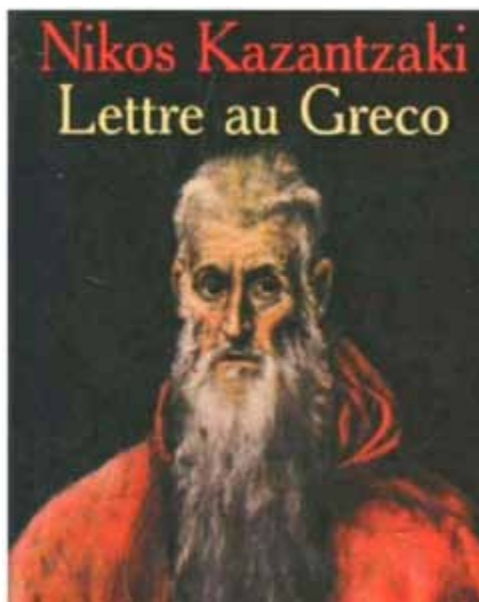
« *Un Être n'est pas de l'empire du langage, mais de celui des actes.
Notre Humanisme a négligé les actes. »*

*Pilote de guerre
Antoine de Saint-Exupéry*

Un vrai romancier ne peut que vivre dans la réalité de son temps et, en vivant cette réalité, il prend conscience de sa responsabilité et se donne le devoir d'aider ses semblables à envisager et à résoudre, autant que possible, les pro-

blèmes angoissants de son époque. Pour Nikos Kazantzakis l'œuvre littéraire a toujours été le reflet de l'époque dans laquelle on vit, et forcément une des formes les *plus subtiles et les plus efficaces de l'action*. Plus précisément encore, elle permet de devenir *la semence d'une action*. Le romancier, s'il prend *conscience de sa mission*, s'efforce de pousser la réalité à prendre la forme qui lui paraît la plus digne de l'homme.

En d'autres époques plus équilibrées, plus sûres d'elles-mêmes, la beauté pouvait suffire à satisfaire l'idéal de l'écrivain. Aujourd'hui, comme d'ailleurs à l'époque de Nikos Kazantzakis – 1883/1957 –, époque pleine de bouleversements sociaux et idéologiques, un écrivain s'il est vraiment vivant, c'est un homme ou une femme qui souffre et s'inquiète en voyant la réalité. Il se voit entraîné à collaborer avec toutes les puissances de la « lumière » qui survivent encore, et à faire avancer un peu la lourde destinée de l'homme. L'écrivain, l'intellectuel aujourd'hui, *s'il reste fidèle à sa mission, c'est un combattant*, comme le fut Kazantzakis, et c'est pour cela que son œuvre, encore aujourd'hui, ne peut que susciter la réflexion, l'imagination et l'action des hommes et des femmes engagés.



L'écrivain crétois Nikos Kazantzakis, auteur notamment d'*Alexis Zorba* (1946), a écrit à la fin de sa vie un testament spirituel sous le titre de *Lettre au Greco* (1956). Kazantzakis est sûrement l'écrivain le plus célèbre de la litté-

rature grecque et son œuvre est reconnue internationalement. Plusieurs de ses romans, comme *La liberté ou la mort* (1953), sont des hymnes au combat pour l'indépendance de la Grèce.

Lettre au Greco retrace la vie de Kazantzakis qui se livre à travers des réflexions philosophiques, ou des anecdotes, liées à ses pérégrinations à travers le monde. C'est un ouvrage très inspirant où l'on découvre la quête spirituelle de cet auteur remarquable. En faisant le bilan de sa vie, Kazantzakis nous offre de très beaux enseignements sur le sens de l'existence, la quête de la vérité, l'amour de la liberté et l'expression authentique, le bonheur de vivre une vie essentielle, l'héritage, les rencontres avec ses contemporains, les espoirs, la patrie, le monde, le prototype « de l'homme futur, un homme plus éclairé ». Tout cela émane des pages de son œuvre, de son *Bilan de vie spirituelle*, qu'il caractérise lui-même comme une Montée :

« Toujours pendant toute ma vie, un mot n'a cessé de me tyranniser et de me cingler : le mot Montée. C'est cette montée que je voudrais dépeindre ici, en mêlant l'imagination et la vérité. Et aussi les traces rouges qu'a laissées mon ascension. »

Et il a senti le besoin de l'adresser à *El Greco*, le Grand-père crétois, le fameux peintre du XVI^e siècle, « Dominikos Theotokopoulos ».

De nombreux passages de ce livre sont effectivement de véritables leçons de vie. Lire Kazantzakis, c'est une expérience qui marque l'esprit et le cœur, qui rend différent après la lecture ; on lit, et on relit, Kazantzakis par plaisir ; c'est le mariage de la poésie avec la littérature et la philosophie. Il s'adresse à l'homme « vrai », vise directement au cœur, tout y est imprégné de la lumière crétoise, là où le bien et le mal aboutissent au bonheur...

« J'ai senti une fois encore combien le bonheur sur la terre est fait à la taille de l'homme ; ce n'est pas un oiseau rare que nous poursuivons tantôt dans le ciel, tantôt dans notre esprit. Le bonheur est un oiseau apprivoisé qui vit dans notre cour. » (Kazantzakis, N. 2002. *Lettre au Greco*. Paris: Plon, p.179).

Lettre au Greco est un récit de Nikos Kazantzakis composé en 1955-1956. La mort empêcha l'auteur de remanier ce texte autant qu'il l'eût souhaité. La *Lettre au Greco* n'est pas à proprement parler une autobiographie. L'auteur le précise lui-même dans son introduction et ajoute: «... la seule valeur que je reconnaisse à ma vie est ... sa lutte pour monter de degré en degré et parvenir... au sommet de ce que j'ai de moi-même nommé le Regard Crétois».

Il s'agit plutôt de la relation d'un itinéraire spirituel, décrit étape par étape, et dont l'auteur rend compte au Greco, cet autre Crétois dont il fait son ancêtre et père spirituels. Le titre grec signifie d'ailleurs «**Rapport au Greco**», au sens militaire du terme, comme il l'affirme lui-même dans la préface de son œuvre.

«Je n'ai en mon pouvoir que vingt-six petits soldats de plomb, les vingt-six lettres de l'alphabet : je décréterai la mobilisation, je lèverai une armée, je lutterai contre la mort.

Je crie à la mémoire de se souvenir, je rassemble ma vie dispersée dans le vent ; debout comme un soldat devant le général, je fais mon Rapport au Greco... »

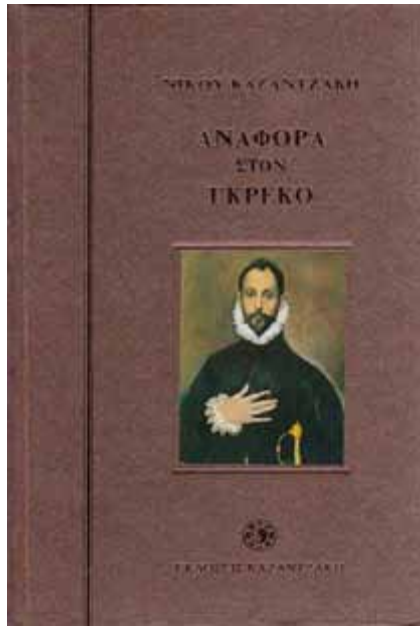
Ce livre couvre la période qui va de l'enfance de l'écrivain à la rencontre avec Alexis Zorba (en réalité Georges Zorba) en 1917. L'enfance et l'adolescence furent pour l'auteur une prise de conscience de ses racines profondes, celles de son Moi, comme celles de ses origines crétoises et helléniques.

Être crétois, c'est avant tout revendiquer, au prix de sa propre vie si besoin est, les valeurs qui font tout le prix de l'existence : **la liberté, l'honneur, la dignité**. Par la suite, à mesure qu'il poursuivra ses études et qu'il parcourra l'Europe, en y rencontrant les hommes, -vivants ou morts qui marqueront sa pensée et sa vie (Bergson, Nietzsche, Saint François d'Assise, Bouddha, Sikélianos, Lénine, Schweitzer, Zorba)- Kazantzakis ne perdra jamais la conscience de son sang crétois, de ses ancêtres corsaires, de leur penchant invétéré pour la lutte. Cette énergie ancestrale, il la tournera seulement vers le combat spirituel qu'il poursuit toute sa vie, et dont les étapes seront marquées par ses séjours à Paris, Berlin, Moscou. Partout où le feu couve, partout où une flamme et une idée surgissent, Kazantzakis est présent.

«Tu trouveras, lecteur, dans ces pages, la ligne rouge, faite des gouttes de mon sang, qui jalonne mon chemin parmi les hommes, les passions et les idées... Il y a eu quatre degrés décisifs dans mon ascension, et chacun d'eux porte un nom sacré : le Christ, Bouddha, Lénine, Ulysse. Cette marche sanglante, de l'une à l'autre de ces grandes âmes, à présent que le soleil se couche, j'essaie de la tracer sur ce carnet de route...»

Son inlassable curiosité, son amour de la vie et de la nature, confrontés à chaque instant à un besoin d'ascèse et de lutte, font de la «**Lettre au Greco**» **le testament spirituel de Kazantzakis**. Il y porte sur toutes choses ce «**Regard crétois**», sans illusion ni espoir, ce Regard qui sait fixer la mort en face.

«Mon âme tout entière est un cri et mon œuvre tout entière est l'interprétation de ce cri», affirme l'auteur dans l'exergue de sa «Lettre au Gréco».



“Je tiens cette terre de Crète et je la serre avec une douceur, une tendresse, une reconnaissance inexprimables, comme si je serrais dans mes bras, pour en prendre congé, la poitrine d’une femme aimée.”

Et pourquoi ce bilan de vie au Greco ?

« ...je fais mon Rapport au Greco parce qu’il est pétri de la même terre crétoise que moi et que, mieux que tous les lutteurs qui vivent ou ont vécu, il peut me comprendre. N’a-t-il pas laissé lui aussi la même trace rouge sur les pierres ? ».

Ce livre, c’est un long et pénible mais lumineux cheminement intérieur de l’écrivain, qui souhaite le faire sous « le regard éclairé » de El Greco, également crétois, militant, d’une autre manière à une autre époque, considérée aussi comme un point de convergence entre l’obscurité du Moyen Age et la lumière jaillissante du début de la Renaissance. ***El Greco, dans ses tableaux très originaux, nous a laissé des figures parcourues de flammes, de Lumière, représentant cette flamme intérieure que Nikos sentait rejaillir de lui-même et qui l’a conduit durant toute sa vie.***

*« Je rassemble mes outils : la vue, l'ouïe, le goût, l'odorat, le toucher, l'esprit.
Debout, je jette un dernier regard vers la lumière qui résiste elle aussi,
comme le cœur de l'homme, et qui lutte... »*

A handwritten signature in dark ink, likely the name 'Nikos Kazantzakis', written in a cursive, flowing style.

Qui était Nikos Kazantzakis ?



Níkos Kazantzákis (en grec ΝίκοςΚαζαντζάκης) est un écrivain grec né en 1883 à Héraklion, en Crète, encore territoire de l'Empire ottoman et décédé le 26 octobre 1957 à Fribourg-en-Brisgau (Allemagne).

Penseur influencé par Nietzsche et Bergson, il a également adhéré au marxisme et au bouddhisme, tout en étant profondément chrétien.

Journaliste envoyé comme correspondant dans diverses régions du monde, notamment pendant la Guerre d'Espagne pour le quotidien « *Kathimerini* », il a par ailleurs exercé à diverses reprises des fonctions officielles en Grèce, notamment en organisant le rapatriement des centaines de milliers de réfugiés d'Asie mineure, suite à la révolution russe de 1917 et au démantèlement de l'Empire ottoman en 1922 et un bref passage au gouvernement après la Seconde Guerre mondiale.

Il fut lauréat du Prix international de la paix en 1950. Il est aussi l'un des instigateurs du renouveau de la langue grecque moderne, la « *dhimotikí* », inspirée des traditions orales, dans laquelle il a traduit de nombreux ouvrages de référence.

Plusieurs films sont basés sur son œuvre :

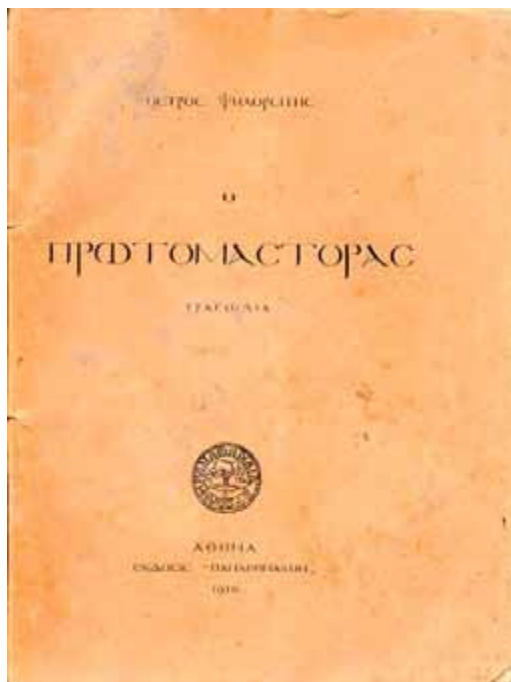
- « Celui qui doit mourir » (1957), tiré de « Le Christ recrucifié », par Jules Dassin, avec Mélina Mercouri et Pierre Vaneck.
- « Zorba le Grec » (titre original « Alexis Zorba »), réalisé par Michael Cacoyannis en 1964 avec Anthony Quinn, Alan Bates, Irène Papas, et une musique de Mikis Theodorákis; plusieurs comédies musicales tirées d'Alexis Zorba ont par ailleurs été jouées dans des théâtres à travers le monde, avant et après le film de Cacoyannis.
- « La dernière tentation du Christ » (1988) par Martin Scorsese, qui fit encore plus de scandale que le roman.

CHRONOLOGIE BIOGRAPHIQUE ¹

- **1883.** Kazantzakis naît le 18 février, selon l'ancien calendrier, ou le 3 mars, d'après le nouveau, dans l'île de Crète encore territoire de l'Empire ottoman.
- **1897-1898.** Les révolutionnaires crétois entreprennent une de plusieurs tentatives afin de libérer l'île du joug turc, avec succès cette fois-ci. Pour plus de sûreté, Nikos est envoyé à Naxos où il est inscrit dans une école tenue par des moines français. Ainsi va s'enraciner en lui l'amour de la langue française.
- **1906.** Avant même d'avoir obtenu son diplôme, Kazantzakis publie un essai, «La Maladie du siècle», et un roman, «Le Serpent et le Lys». Il écrit en outre une pièce de théâtre, «Le Jour se lève».
- **1907.** «Le Jour se lève» reçoit un prix. Montée à Athènes, la pièce suscite de vives polémiques. Le jeune Kazantzakis est célèbre, en l'espace d'une nuit. Il commence une carrière de journaliste et est initié à la Franc-maçonnerie. En octobre, il commence des études de doctorat à Paris, où il mène de front carrière de journaliste et travail littéraire.

1. Cette chronologie se fonde en grande partie sur les résumés biographiques insérés par Pantélis Prévélakis dans son livre «*Quatre-cents Lettres de Kazantzakis à Prévélakis*», éd. Éléni N. Kazantzaki, Athènes, 1965.

- **1908.** A Paris, il suit les cours d'Henri Bergson, lit Nietzsche et achève un roman, «La Liberté ou la Mort».
- **1909.** Il termine sa thèse sur Nietzsche "Nietzsche dans la philosophie du droit et de la cité" et écrit la pièce «Le Maître maçon».



Ο Πρωτομάστορας, «Le Maître maçon», Athènes 1910

Kazantzakis utilise le pseudonyme Pétros Psiloritis)

Les éditions "A Die" publient *Le Maître-Maçon*, une pièce de théâtre composée en 1908 par Nikos Kazantzakis. Renée Jacquin, Présidente de l'association "Connaissance hellénique", préface cette édition : parmi les ballades, légendes épico-lyriques, dont l'origine, selon S. Kyriadikis, remonte aux premiers siècles chrétiens, à l'époque de la tragédie orchestrale, une des plus célèbres est celle du Pont d'Arta. Le caractère dramatique des ballades était accentué par la riche imagination populaire et souligné par une déclamation accompagnée de divers instruments. Il n'est pas douteux que tous ces éléments aient joué leur rôle dans le choix de Nikos Kazantzakis pour constituer le sujet de sa pièce *Le Maître-Maçon*, est une œuvre signée d'un pseudonyme

tiré du nom d'une montagne crétoise (Petros Psiloritis). La croyance antique à l'indispensable sacrifice humain pour qu'un pont, un rempart, une ville nouvelle soient assurés de durer éternellement, est à l'origine du Pont d'Arta.

On retrouve dans toute la Grèce, dans les Balkans et même dans des régions bien plus éloignées, ce sujet du pont qui s'effondre, malgré les efforts de quarante-cinq maçons et de soixante apprentis, dit la version de Mytilène, les chiffres variant jusqu'au centuple dans d'autres textes (...) Ce serait mal connaître Kazantzakis si l'on pensait qu'il pût se contenter du simple canevas fourni par la ballade. Il a créé autour des personnages d'origine bien d'autres figures. Et, avant tout, il a exprimé dans cette tragédie de début, les grands thèmes qui traversent toute son œuvre.

Revenu de Paris en Crète en 1909, il a rapporté avec lui sa thèse sur "Nietzsche dans la philosophie du droit et de la cité". Elle lui était nécessaire à l'obtention de l'*hyphygessia* (équivalent de l'agrégation en France), titre indispensable pour être enseignant à la Faculté. Or, cette thèse avait été écrite en 1908, la même année où il composait le Maître-Maçon. C'est dire combien la pièce est imprégnée des idées de Nietzsche qui coïncidaient par miracle avec celles de Kazantzakis, ***la notion du sacrifice en vue de réaliser l'œuvre d'art, celle de l'homme qui défie et domine son destin, message purement humaniste, comme a été largement présenté à la première partie de notre approche, car Nikos était un des plus grands humanistes militants de son époque.***

- De retour en Crète après avoir traversé l'Italie, il publie sa thèse, une tragédie en un acte, «Comédie», et un essai, "La Science a-t-elle fait faillite?" En tant que président, à Héraklion, de la société « Dionysos Solomos », cénacle qui plaide en faveur de l'adoption, dans les écoles, de la langue démotique parlée par le peuple, et de l'abandon de la langue savante (ou *katharévoussa*), Kazantzakis écrit un long manifeste sur la réforme linguistique. Le texte est publié dans une revue athénienne.
- **1911.** Il épouse Galatia.
- **1912.** Il fait connaître la philosophie de Bergson aux intellectuels grecs, lors d'une longue conférence donnée aux membres de l'Association éducative et, publiée ensuite dans le bulletin de l'Association. Lorsqu'éclate la Première Guerre Balkanique, il s'engage dans l'armée comme volontaire et il est nommé au Cabinet du premier ministre *Elefthérios Vénizélos*.
- **1914.** En compagnie d'*Anghélos Sikélianos*, il voyage au mont Athos, où ils séjournent quarante jours dans différents monastères. Là, il lit Dante, Bouddha et les évangiles; avec Sikélianos, il rêve de fonder une nouvelle religion.

- **1915.** Toujours en compagnie de Sikélianos, il voyage à travers la Grèce. Dans son Journal, il écrit : «Mes trois grands maîtres : Homère, Dante, Bergson ».

En octobre, afin de signer un contrat pour récolter du bois de construction au mont Athos, il se rend à Salonique, où il assiste au débarquement des troupes britanniques et françaises venues se battre sur le front d'Orient, durant la Première Guerre mondiale.

- **1917.** En raison des besoins en charbon, même de piètre qualité, pendant la guerre, Kazantzakis engage un ouvrier du nom de Georges Zorbas et tente d'exploiter une mine de lignite dans le Péloponnèse. Cette expérience, combinée au projet de récolte de bois entrepris en 1915, sera beaucoup plus tard reprise et romancée dans «Alexis Zorba». En septembre il se rend en Suisse, où il est l'hôte de Yannis Stavridakis, consul de Grèce à Zurich.
- **1919.** Le premier ministre Elefthérios Vénizélos nomme Kazantzakis directeur général au ministère de l'Assistance publique, avec pour mission spéciale de rapatrier 150.000 Grecs du Caucase en proie aux persécutions des Bolcheviques. En août, il se rend à Versailles pour rendre compte de sa mission à Vénizélos, qui participe aux négociations pour le Traité de Paix. Par la suite, Kazantzakis gagne la Macédoine et la Thrace afin de veiller à l'installation des réfugiés dans les villages de ces provinces. Il tirera parti de ces expériences beaucoup plus tard, dans le roman «Le Christ recrucifié».
- **1920.** Après la défaite du parti libéral de Vénizélos aux élections de novembre, il quitte le ministère de l'Assistance publique et part pour Paris.
- **1922.** En septembre, il se trouve à Berlin, où il apprend la défaite écrasante infligée aux Grecs par les Turcs, la dite «Catastrophe d'Asie mineure».
- **1923.** La période de Vienne et de Berlin est bien documentée, grâce à d'innombrables lettres de Kazantzakis à Galatia, qui continue quant à elle de vivre à Athènes. Kazantzakis termine « Ascèse ».
- **1924.** Il passe trois mois en Italie; il visite Pompéi, désormais l'un des symboles qui l'obsèdent. Il s'installe ensuite à Assise, termine son «Bouddha» et se met à étudier les enseignements de saint François, auxquels il restera fidèle toute sa vie. Peu après son retour à Athènes, il fait la connaissance d'Éléni Samiou.
- **1925.** Ses activités politiques lui valent d'être arrêté, mais sa détention ne dure que vingt-quatre heures. Il écrit les Rhapsodies I à VI de son «Odysée». Sa relation avec Éléni Samiou s'approfondit. En octobre, il part pour la Russie en tant que correspondant du quotidien athénien Elefthéros Logos, qui publie ses impressions dans une série de longs articles.

- **1926.** Il divorce de Galatia. Il voyage en Palestine et à Chypre, **comme correspondant de presse**. En août, il se rend en Espagne afin d'y interviewer le dictateur Primo de Rivera; en octobre, il se trouve à Rome pour un entretien avec Mussolini. En novembre, il fait la connaissance de Pantélis Prévélakis, qui va devenir son disciple, son agent littéraire, son confident et son biographe.
- **1927.** Il visite l'Égypte et le Sinaï, encore une fois en tant que correspondant de presse. En mai, il se retire à Égine afin d'y terminer son «Odyssée». Immédiatement après, il compose à la hâte des dizaines de rubriques destinées à une encyclopédie, afin d'assurer sa subsistance. Il recueille ensuite ses articles écrits lors de ses voyages pour le premier volume de «En Voyage». La revue de Dimitris Glinos, «Renaissance» publie «Ascèse».
- **1928.** Le mois d'avril voit Kazantzakis et Istrati de retour en Russie, à Kiev, où Kazantzakis écrit le scénario d'un film sur la Révolution russe. Il écrit des articles pour la «Pravda» à propos des conditions sociales en Grèce.

En juillet, la revue de Barbusse, «Le Monde», publie un portrait de Kazantzakis écrit par Istrati. C'est la première fois qu'il est présenté au lectorat européen.
- **1931.** De retour en Grèce, il s'installe à Égine et travaille à la rédaction «d'un dictionnaire franco-grec» (démotique aussi bien que langue savante).
- **1932.** Kazantzakis traduit, entre autres, toute la Divine Comédie de Dante, en *terza rima*, et en l'espace de 45 jours. Il part pour l'Espagne, avec l'espoir d'y faire carrière. Il commence à traduire de la poésie espagnole pour une anthologie.
- **1933.** Il écrit ses impressions de voyage en Espagne. Il termine une *terzina* (ou *canto*) dédiée à son «chef», Le Greco – il y a là le germe de sa future autobiographie, «la Lettre au Greco». Incapable de subvenir financièrement à ses besoins en Espagne, il retourne à Égine, où il récrit son «Odyssée» pour la quatrième fois.
- **1935.** Il fait voile vers le Japon et la Chine, afin d'écrire de nouveaux textes de voyage. A son retour, il achète un terrain à Égine.
- **1936.** Poursuivant ses tentatives pour faire carrière hors de Grèce, Kazantzakis écrit en français le roman «Le Jardin des rochers», puisant son inspiration dans ses récentes expériences en Extrême-Orient. Il termine en outre une nouvelle version sur le thème du «Kapétan Michalis», qu'il intitule «Mon Père». En octobre et en novembre, **correspondant de presse pour le journal «Kathimerini»** il se trouve en Espagne, dans un pays déchiré par la guerre civile,

et interviewe Franco et Unamuno. Sa maison d'Égine est achevée. C'est son premier domicile fixe.

- **1941.** Tandis que les Allemands occupent la Grèce continentale, puis la Crète, Kazantzakis noie son chagrin dans le travail. Il termine la première rédaction de son drame «Bouddha», revoit sa traduction de Dante.
- **1942.** Isolé à Égine, pendant toute la durée de la guerre, il se jure d'abandonner l'écriture le plus tôt possible pour se relancer dans la politique. Les Allemands l'autorisent à se rendre pour quelques jours à Athènes, où il rencontre le professeur Yannis Kakridis ; ils décident de collaborer à une nouvelle traduction de l'Iliade d'Homère.
- **1944.** Immédiatement après le départ des Allemands, Kazantzakis déménage à Athènes, où il est l'hôte de Téa Anémoyanni. Il est le témoin des « *dékemvriana* » (= événements de Décembre), épisode sanglant de la Guerre civile.
- **1945.** Tenant sa promesse de se relancer dans la politique, il prend la tête d'un petit parti socialiste, dont le but est de rassembler tous les groupuscules de la gauche non communiste. *Deux voix lui font défaut pour être élu à l'Académie d'Athènes.* Le gouvernement l'envoie en mission en Crète afin d'y enquêter sur les atrocités allemandes. En novembre, il épouse sa fidèle compagne Éléni Samiou et prête serment en tant que Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de coalition de Th. Sofoulis.
- **1946.** Après l'union des partis socio-démocrates, Kazantzakis démissionne de son poste ministériel.
- La Société des Auteurs grecs recommande Kazantzakis, ainsi que Sikélianos, pour le Prix Nobel. En juin, il entreprend un séjour à l'étranger, en principe pour quarante jours, mais qui, en fait, va durer jusqu'à la fin de sa vie. En septembre, il se rend à Paris, invité par le gouvernement français. La situation politique en Grèce l'oblige à demeurer à l'étranger. Il veille à faire traduire "Alexis Zorba" en français.
- **1947.** Grâce à de multiples appuis, Kazantzakis est nommé à un poste à l'UNESCO, avec mission de faciliter la traduction de classiques du monde entier, **afin qu'ils servent de trait d'union entre les cultures, en particulier entre Orient et Occident.**
- **1948.** En mars, il démissionne de son poste à l'UNESCO afin de se consacrer entièrement à l'écriture. «Julien l'Apostat» est joué à Paris (pour une seule représentation). Kazantzakis et Éléni déménagent à Antibes. En Angleterre, aux USA, en Suède et en Tchécoslovaquie, des éditeurs acceptent de publier

«Alexis Zorba». Kazantzakis rédige en trois mois la première version du «Christ recrucifié».

- **1949.** Il commence un nouveau roman, «Les Frères ennemis», inspiré par la Guerre civile qui fait alors rage en Grèce. L'eczéma réapparaît sur son visage; il va à Vichy suivre une cure thermale. En décembre, il commence «La Liberté ou la Mort».
- **1951.** Il achève la première version de La Dernière Tentation.
- **1952.** Le succès apporte ses propres problèmes; Kazantzakis consacre de plus en plus de temps à des contacts avec traducteurs et éditeurs de différents pays. De plus, son eczéma le fait souffrir toujours davantage. Avec Éléni, il passe l'été en Italie, où il profite de sa chère ville d'Assise, patrie de saint François. Une grave infection de l'œil le fait hospitaliser en Hollande où, au cours de sa convalescence, il étudie la vie de saint François. Ses romans continuent d'être publiés en Grande-Bretagne, en Suède, en Danemark, en Norvège, en Hollande, en Finlande et en Allemagne, mais pas en Grèce.
- **1953.** Il est soigné à Paris, car il souffre toujours de son infection à l'œil (il finira par perdre la vue de l'œil droit). Les examens révèlent un dysfonctionnement de la lymphe, sans doute responsable de ses problèmes chroniques au visage. De retour à Antibes, il passe un mois avec le professeur Kakridis à parachever leur traduction «de l'Iliade». Il écrit le roman «Le Pauvre d'Assise».
- **En Grèce, l'église orthodoxe entreprend de poursuivre Kazantzakis pour sacrilège, en raison de certaines pages de « La Liberté ou la Mort » et de l'intégralité de « La Dernière Tentation », bien que ce dernier livre n'ait pas encore été publié en grec.** «Alexis Zorba «est édité à New York.
- **1954.** Le pape inscrit «La Dernière Tentation» à l'index. Kazantzakis télégraphie au Vatican la phrase de l'apologiste chrétien Tertullien : « *Ad tuum, Domine, tribunal appello* » (= C'est à Ton tribunal que je fais appel, ô Seigneur. ») Il dit la même chose à la hiérarchie orthodoxe d'Athènes, et ajoute : « *Vous m'avez maudit, saints pères, et moi, je vous donne ma bénédiction. Puisse votre conscience être aussi pure que la mienne et puissiez-vous être aussi moraux et aussi religieux que je le suis moi-même.* »

Durant l'été, Les médecins diagnostiquent une leucémie lymphoïde.

- A Athènes, le jeune éditeur Yannis Goudélis entreprend la publication “des Œuvres complètes” de Kazantzakis.
- **1955.** Kazantzakis et Éléni passent un mois dans une maison de repos en Suisse, à Lugano. Là, il commence à écrire son autobiographie spirituelle,

la «**Lettre au Greco**», En août, tous deux rendent visite à Albert Schweitzer à Gunsbach.

- De retour à Antibes, Kazantzakis est consulté par Jules Dassin à propos d'un scénario pour une adaptation cinématographique du "Christ crucifié".
- **1956. En juin, Kazantzakis reçoit à Vienne le Prix de la Paix. Au dernier moment, le Nobel lui échappe, qui est attribué à Juan Ramón Jiménez.**



A Vienne, en 1956, lors de la cérémonie d'attribution du Prix de la Paix.

Ta Nea (11/2/56) : Aucun officiel grec n'était présent...

- Jules Dassin achève la version cinématographique du "Christ crucifié", qu'il intitule "Celui qui doit mourir".
- **1957.** Kazantzakis poursuit sa collaboration avec Kimon Friar. Une longue interview avec Pierre Sipriot est retransmise en six épisodes par la radio parisienne.
- Kazantzakis assiste à la projection de «**Celui qui doit mourir**» au **Festival de Cannes**. La maison d'édition parisienne Plon accepte de publier les «Œuvres complètes» de Kazantzakis en français.
- Kazantzakis et Éléni partent pour la Chine, invités par le gouvernement chinois. Pour revenir en avion par le Japon, il est obligé de se faire vacciner. Tandis qu'ils survolent le Pôle Nord, le vaccin provoque un œdème et la

gangrène s'empare du bras de Kazantzakis. Il est hospitalisé à l'hôpital de Fribourg-en-Brigau où l'on avait initialement diagnostiqué sa leucémie. La crise passe.

- Albert Schweitzer vient le féliciter, mais une épidémie de grippe asiatique a vite raison de lui, dans l'état de faiblesse où il se trouve.
- Il meurt le 26 octobre, à l'âge de 74 ans, sa dépouille est acheminée à Athènes. **L'église de Grèce refuse qu'on l'expose et que le public vienne se recueillir devant elle. Le corps est alors transporté en Crète, où il est exposé dans la cathédrale d'Héraklion. Une foule considérable suit le cercueil jusqu'à l'enterrement sur les remparts vénitiens.**

Plus tard sera gravée sur la tombe l'épithaphe que Kazantzakis avait lui-même choisie:

« Je n'espère rien. Je ne crains rien. Je suis libre »

*Δεν ελπίζω τίποτα, δε φοβάμαι τίποτα,
είμαι λέπτερος*

El Greco – Les Ténèbres contre La Lumière²

*« De forme élégante, ô Passant,
Cette lumineuse pierre de porphyre dur
Prive le monde du pinceau le plus doux,
Qui ait donné l'esprit au bois et vie au tableau.
Son nom est digne d'un souffle plus puissant
Que celui des trompettes de la Renommée
Ce champ de marbre l'amplifie.
Vénère-le et passe ton chemin.
Ci-gît le Grec. Il hérita de la Nature
L'Art. Il étudia L'Art. D'Iris les couleurs.
De Phébus les lumières et de Morphée les ombres.*

2. *El Greco, les ténèbres contre la lumière* (El Greco) est un film documentaire hispano-hungaro-grec, réalisé par Yannis Smaragdis, sorti en 2007. Sorti en Grèce les 11 (en Crète) et 18 octobre 2007 (le reste du pays), il est présenté le 3 décembre 2009 au cinéma des Cinéastes, dans le 17^e arrondissement de Paris, lors de la 6^e édition du Panorama du cinéma grec contemporain ; il sort sur les écrans français le 3 mars 2010. Ce film biographique est une adaptation de la biographie romancée *El Greco: le peintre de Dieu*, de Dimitris Siatopoulos.

*Que cette urne, malgré sa dureté,
Boive les larmes, et en exsude les parfums.
Funèbre Écorce de l'arbre de Saba. »*

*Le grand poète espagnol Luis de Góngora,
contemporain de El Greco,
publie un Tombeau de Domenico Greco, excellent peintre.*

Un homme libre ne peut faire son bilan de vie, ne peut donner son Rapport, qu'à un homme également libre, un artiste intransigeant, célèbre sous le nom de « El Greco », Domenicos Théotokopoulos, imprégné de la même flamme crétoise que Nikos Kazantzakis, grand humaniste également, porteur du mouvement du maniérisme³.

Au XVI^e siècle, la quête de liberté et d'amour conduira **El Greco** de Crète à la cour princière de Venise et jusqu'au Palais du roi d'Espagne à Tolède où il devra affronter son pire ennemi, l'Inquisition. ***L'histoire du Greco illustre la volonté d'un homme de vaincre la barbarie et l'obscurantisme.*** Longtemps encore, le souffle créateur du Greco et son tempérament rebelle continueront de nourrir les esprits, nos esprits qui aujourd'hui ont besoin de **s'inspirer du passé afin d'imaginer l'avenir**, pour inventer - comme Kazantzakis - l'Homme du futur.

Il y a quelques jours⁴, la ville de Tolède a commémoré le 400^e anniversaire de la mort du peintre Le Greco par une magnifique exposition et un parcours à travers la ville pour découvrir ses retables in situ.

Chapelles, sacristies, anciens hôpitaux, les murs centenaires de la vieille ville de Tolède, au sud de Madrid, retrouvent les œuvres que Le Greco a peintes pour eux le temps d'une exposition unique, temps fort des célébrations du 400^e anniversaire de sa mort.

Venues de 31 villes dans le monde, 64 œuvres ont voyagé jusqu'à Tolède pour l'exposition "la plus importante jamais consacrée au peintre", a déclaré le

3. Le **maniérisme**, est un mouvement artistique de la période allant de 1520 (mort du peintre Raphaël) à 1580 ; c'est une réaction amorcée par le sac de Rome de 1527 qui ébranla l'idéal humaniste de la Renaissance. Contrairement aux précédents mouvements artistiques, la diffusion s'amorçant, il n'est plus circonscrit à l'Italie.

4. *Le Greco* au musée Santa Cruz de Tolède. Du 14 mars au 14 juin 2014.

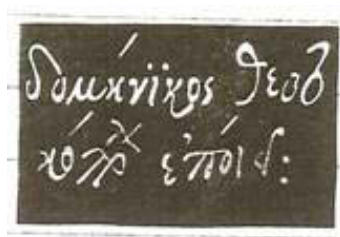
président de la Fondation Le Greco 2014, Gregorio Marañón, au cours de sa présentation.



Permettre de contempler avec un point de vue “d’aujourd’hui” l’œuvre d’un artiste redécouvert à la fin du XIX^e siècle, après trois siècles passés dans l’oubli, telle est l’intention du commissaire de l’exposition, Fernando Marias. Montrer *«un artiste qui apprécie de peindre de belles choses, d’une façon extrêmement belle»*, ajoute-t-il.

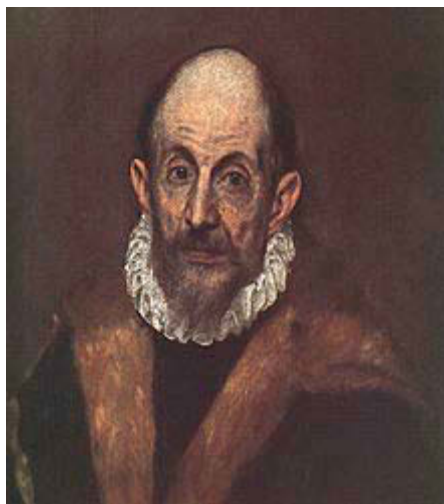
Cette manifestation sera suivie d’une grande exposition sur Le Greco et son influence sur les peintres des XIX^e et XX^e siècles, au musée du Prado à Madrid, du 24 juin au 5 octobre 2014.

Le Greco, né en Crète au milieu du XVI^e siècle, a commencé sa carrière comme peintre d’icônes orthodoxes. Comme la Crète était rattachée à la République de Venise, il est parti là-bas et s’est converti, si l’on peut dire, à la peinture naturaliste du Titien et du Tintoret. Il a travaillé à Rome pour le cardinal Farnèse. A 36 ans, cet artiste ambitieux a voulu tenter sa chance à la cour d’un des plus grands monarques de son temps : Philippe II. Il arrive avec des coloris flamboyants, des portraits admirables. Mais, dans l’Espagne sévère de l’Inquisition, le style de cet immigré ***qui préfère la lumière au pathos, va déconcerter le roi.*** Refusé à Madrid, Greco va s’installer à Tolède, alors capitale religieuse de l’Espagne, jusqu’à sa mort à 73 ans. Il va y concevoir de grands retables, en partie sculptés, peindre de nombreux portraits et tableaux de dévotion. Et jusqu’à la fin, il s’est obstiné à les signer en grec : DominikosTheokopoulos, kres, c’est-à-dire le Crétois.



*Signature de El Greco. On lit en alphabet grec “Δομήνικος Θεοτοκόπουλος
εποίησεν”, c’est-à-dire “De la main de Domenico Theotocopoulos”.*

Domínikos Theotokópoulos (Δομήνικος Θεοτοκόπουλος) dit **El Greco** (« le Grec »), né en 1541 (?) en Crète à Candie (aujourd’hui Héraklion), mort le 7 avril 1614, à Tolède (Espagne), est un peintre, sculpteur et architecte grec considéré comme le peintre fondateur de l’École espagnole du XVI^e siècle.

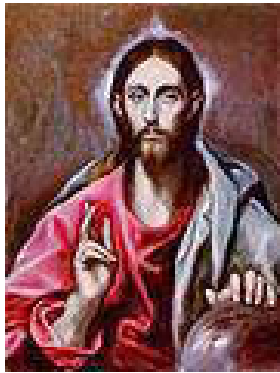


*Portrait d’un homme
(Ce portrait peint par El Greco entre 1590 et 1600 est communément appelé
« autoportrait ». Il n’y a pourtant aucune preuve historique qui vérifie cette
dénomination, si ce n’est une légende poétique)*

Son œuvre picturale, synthèse du maniérisme renaissant et de l’art byzantin, est caractérisée **par des formes allongées et des couleurs vives**. S’il fut célébré de son vivant, il a été oublié pendant plus d’un siècle. Redécouvert au

milieu du XIX^e siècle par les romantiques français en particulier, sa peinture extravagante a suscité des commentaires innombrables, souvent en contradiction avec les faits historiques avérés. ***Sa singularité*** a influencé de nombreux artistes au xxe siècle, entre autres Picasso et Jackson Pollock, qui se sont directement inspirés de lui.

Il semble que *El Greco* ait été formé dans sa ville natale puisqu'***il y est reçu maître-peintre en 1566***. Il est alors peintre d'icônes dans la tradition byzantine orthodoxe, aidé par son frère Manuso, de dix ans son aîné. On possède de lui différentes icônes.



Le Sauveur est une œuvre de la période espagnole. Ce tableau du Musée d'Édimbourg est considéré comme de la main du Greco, les dizaines d'autres versions sont de son fils ou de l'Atelier. La ressemblance de cette figure du Christ avec le Christ « Pantocreator » byzantin est troublante : même geste, même attitude, même expression.

El Greco séjourne de 1568 à 1570 à Venise, où il est identifié comme « disciple » du Titien, bien que El Greco n'utilise pas la même technique, puis il est à Rome de 1570 à 1572 au service du cardinal Alexandre Farnèse.

A Rome, il est proche des théoriciens **maniéristes**, Federigo Zuccaro (***théoricien du dessin intérieur, de l'idée que l'on a à l'intérieur de soi, de la lumière intérieure***) et Lomazzo qui recommandait pour le corps humain « *l'allongement des formes* », la « *forme serpentine* » et « *la flamme bondissante* ». Avec les tableaux religieux, Greco peint des portraits, mais qui se situent alors dans la distinction maniériste entre l'acte de « *portraiter* », qui reproduit la ***réalité telle qu'on la voit, et l'acte « d'imiter », qui la reproduit telle qu'on devrait la voir*** (comme dans *l'Enfant en train de souffler un tison*, Musée de Capodimonte, Naples), qui est du ressort du peintre.



Jésus chassant les marchands du temple, un exemple de la manière italienne de El Greco

En 1572, il est expulsé du palais Farnèse, sans que l'on en connaisse le motif exact. Le 18 septembre 1572, il est inscrit à l'Académie Saint-Luc de Rome. Il semble qu'il reste en Italie jusqu'en 1576 avec ses deux assistants Lattanzio Bonastri da Lucignano et Francesco Preboste, ce dernier l'accompagnera en Espagne.

Le 2 juillet 1576 il reçoit la commande de *L'Expolio* pour la cathédrale de Tolède. Il semble qu'alors El Greco vive à Madrid auprès de la Cour d'Espagne. On lui commande le grand retable de *Santo Domingo el Antiguo* à Tolède.



La Sainte Alliance, ou le rêve de Philippe II (vers 1580), tableau de présentation de El Greco à la cour du roi d'Espagne pour la décoration de l'Escorial, rejeté par le roi qui ne le trouvait pas assez fidèle à l'esprit du Concile de Trente.

En 1578, son fils Jorge Manuel naît à Tolède. El Greco l'élève seul, on ne sait rien de la mère de l'enfant, *Jeronima de las Cuevas*, que *El Greco* n'a pas épousée. En 1579, Philippe II d'Espagne lui commande *Le Martyre de Saint Maurice*, destiné au palais de l'Escorial, mais le tableau *ne plaît ni au roi, ni à la Cour, ni à l'Inquisition* !



Le Martyre de saint Maurice est la seconde toile présentée par El Greco pour la décoration de L'Escorial. Philippe II ne l'apprécia pas plus que la Sainte-Alliance, le martyr du Saint étant au second plan, peu lisible. C'est au peintre italien Romulo Cincinnato que revint la commande.

En 1585, *El Greco* s'installe à Tolède. La même année, le théoricien italien du maniérisme, Federigo Zuccaro, lui rend visite et lui offre *La Vie des peintres* de Giorgio Vasari, livre que l'on a conservé, annoté de la main de El Greco, où il fait part de ses réflexions sur la peinture. Le 18 mars 1586, il reçoit la commande de son fameux *Enterrement du comte d'Orgaz* pour l'église Santo Tomé de Tolède. En 1587, il participe à la décoration monumentale de la ville de Tolède pour la venue de Philippe II et de la cour.



Le Miracle de l'enterrement du Comte d'Orgaz, détail

Un des meilleurs amis de *El Greco* est le tailleur Diego de Avila. Dans son cercle d'amis se trouvent des érudits et **des humanistes**, comme Alvarez Gomez de Castro, Antonio de Covarrubias y Leiva, **hellénistes** et professeurs à l'université de Tolède, le théologien Francisco de Pisa, le docteur Jeronimo de Cevallos, maire de la ville, l'avocat Alonso de Narbona, dont le frère Eugenio met le peintre en contact avec le poète *Luis de Góngora*.

Le docteur Gregorio de Angulo, poète et ami fidèle, est l'ange gardien du peintre, lui prêtant de l'argent en diverses occasions ; il est le parrain d'un des fils de Jorge Manuel.

Jeronima de las Cuevas, la compagne de *El Greco*, est mentionnée dans différents documents, notamment dans le testament du peintre. On ne sait rien d'elle, de son origine sociale ; le fait qu'elle soit mentionnée dans le testament n'indique pas qu'elle ait été morte ou vivante au moment de la rédaction du testament. L'attribution de son nom à un portrait de femme de *El Greco* est une attribution anglaise du XIX^e siècle.

El Greco meurt le 7 avril 1614 à Tolède. Il y est inhumé religieusement dans l'église de Santo Domingo el Antiguo.

A la fin du XX^e siècle, et au début du XXI^e siècle, un certain nombre d'archives - en particulier de contrats en Espagne, actes de naissance en Grèce - furent dépouillées et analysées, faisant apparaître un nouveau «visage» à *El Greco*, plus précis, qui modifia sans doute la lecture des peintures.

Après sa mort, ses œuvres tombent dans un oubli relatif. *El Greco* n'est plus connu au XIX^e siècle que par certains de ses élèves ou érudits. Ce n'est qu'à la toute fin de ce siècle que des artistes et des critiques s'intéressent à son expression très personnelle. ***La libération des formes, la lumière et les couleurs de El Greco inspirèrent Pablo Picasso et Jackson Pollock dans leurs efforts pour révolutionner la peinture.*** La première grande étude espagnole consacrée à *El Greco* est celle de Manuel Bartolomé Cossio, en 1908 ; le premier livre important à son propos en français est « *Le Greco ou le Secret de Tolède* » de Maurice Barrès, en 1910.



Le Partage de la tunique du Christ (El Espolio) (1577–1579, huile sur toile, sacristie de la Cathédrale Sainte-Marie de Tolède), tout première commande espagnole, est l'une des plus célèbres toiles de El Greco dont les pièces d'autel sont alors prisées pour leur composition dynamique et leurs innovations picturales.

Un idéal particulier de la beauté

El Greco cherche à communiquer l'essentiel, ou la signification essentielle du sujet, à travers un processus de caractérisation et de simplification. A Tolède, il s'accomplit en abandonnant la solennité de la Renaissance et l'observation de la

nature. Au contraire, il se conforme au maniérisme du XVI^e siècle et au style byzantin dans lesquels *les images sont conçues dans l'esprit. L'espace est perçu dans l'imagination, la lumière est incandescente, rétive et irréaliste, les couleurs sont pures, lumineuses et surnaturelles, les figures sont allongées, énergiques et dématérialisées. Toutes paraissent illuminées et dynamisées par l'intervention spirituelle de la grâce divine pour suggérer la puissance de l'âme.*



Marie-Madeleine pénitente (1676-1677). Musée des beaux-arts de Budapest.

Certains historiens de l'art et médecins positivistes du début du XX^e siècle suggèrent que *El Greco* souffrait d'un problème oculaire, peut-être une malformation de la rétine qui aurait influé sur sa peinture.

Mais c'est dommage de prendre comme un défaut de vue, un effet volontaire, élaboré par le peintre pour représenter *son idéal particulier de la beauté* où l'inspiration qui l'animait, unit aux beautés de l'hellénisme toutes les splendeurs de la foi chrétienne de l'époque. Dans ses œuvres incontestablement les couleurs nous dévorent par l'intensité de leur saturation.

El Greco comme Nikos Kazantzakis était un rebelle, un révolutionnaire intransigeant de son époque qui a su suivre ce que son cœur et son idéal lui dictaient :

« Je peins, disait-il, parce que les esprits murmurent follement dans ma tête ».

El Greco était, non seulement l'un des artistes les plus influents, mais le seul artiste occidental à déplacer la mentalité et la perception du monde de l'art. Avec une base spirituelle dans son travail, il a su engendrer dans son œuvre « le nouveau » et « l'invisible », tout *en rejetant les perceptions de ce que l'art devrait être*, ce qui était quelque chose qu'aucun autre artiste de son temps était prêt à faire. Il a voulu peindre ce que l'art représente pour lui-même. Il était toujours dans la hantise de la lumière intérieure des êtres.

« L'éclat du jour nuirait à ma lumière intérieure. »

C'est pour cela que les sombres portraits de nobles vêtus de costumes noirs sont ornés d'une dentelle blanche **illuminant** leurs visages graves et leurs mains.



*Le gentilhomme à la main sur la poitrine
À la redécouverte de El Greco au début du XX^e siècle,
ce portrait a « déchaîné un torrent littéraire en Espagne ».*

EL Greco avait eu à chercher dans l'amour des aspects du monde et de l'homme, le contrôle et l'appui de ses visions lumineuses.



El Greco, La Pentecôte, 1596-1600 huile sur toile ; Museo del Prado, Madrid.



La Trinité, au sein du retable du maître-autel de Santo Domingo. Le retable est dispersé dans différents musées, les peintures sont des copies modernes. L'architecture du retable est de El Greco et n'est pas sans rappeler les iconostases des églises orthodoxes grecques.

EL Greco, *c'était « la Lumière contre les Ténèbres » de l'inquisition Espagnole*, réalité et excellent sujet présenté par le film homonyme, paru en 2008 qui traite sa relation conflictuelle avec le cardinal Fernando Niño de Guevara, Grand Inquisiteur d'Espagne.



Cardinal Fernando Niño de Guevara (1541–1609)

Après la déception de l'Escorial Le Greco essaie à nouveau de trouver un mécène en réalisant le superbe portrait d'un somptueux coloris du cardinal (le Grand Inquisiteur Nino de Guevara) réalisé en 1596 année où celui-ci reçoit le pourpre. Le portrait frappe par *l'acuité du regard de l'inquisiteur et l'expression pénétrante et glaciale du personnage impressionne d'emblée*.

Bien évidemment ceci n'a pas plu à l'Inquisiteur, et suivant le film, El Greco fut emprisonné par l'Inquisiteur ; durant son examen par l'Inquisition il a su présenter sa vision artistique et humaniste de sorte qu'il soit délivré.

El Greco dans sa vie a mené un combat et s'est laissé guider par son cœur et son imagination, mettant son talent au service de l'Homme. Il a su instaurer à sa façon, ce « *Regard crétois* », que Nikos Kazantzakis a trouvé à la fin de sa vie. *Ce regard qui interpelle la mort, qui affronte « le faux semblant » de la*

vie humaine à travers les siècles, ce regard qui attaque les ténèbres de l'âme pour faire rayonner la lumière intérieure. Entre le XVI^e siècle et la fin du XIX^e –début du XX^e siècle, il semble que rien n'a changé ! Même aujourd'hui, un siècle après, rien n'a changé non plus. Et il est vrai que la nature humaine est toujours la même, *la Civilisation humaine avance* à pas lents avec des coups « en arrière » au niveau humaniste. Aujourd'hui, suivant l'image de notre société précédemment présentée, nous avons plus que jamais besoin de guide... pour réinventer l'humain !

Qu'est-ce qu'est être humaniste au XXI^e siècle, sous l'exemple éclairé de deux hommes engagés qui ont si bien honoré leur « qualité » d'Homme ?

Etre humaniste au XXI^e siècle

Avec un peu de recul, et un regard en arrière, nous devrions faire *le Bilan d'une Civilisation, dite humaniste*, qui se trouve depuis la crise de 2008, dans une perte effrayante de son humanisme.

Les Nations Unies ont décompté en 2013 le plus grand nombre de réfugiés au monde après la Seconde Guerre Mondiale ; sommes-nous finalement dans une Troisième Guerre Mondiale silencieusement déclarée, non pas entre des pays, *mais entre les plus forts et les plus faibles de la planète* ?

Seulement dans la République de Centre Afrique, suivant l'ECOSOC, 2,5 millions de gens - pratiquement la moitié de la population - ont besoin d'Assistance Humanitaire (données présentées à une conférence le 23 juin 2014) ; en Syrie, en Irak, au Pakistan et ailleurs, des millions d'enfants et d'adultes ont été obligés - à cause des guerres dévastatrices - de quitter leurs foyers se réfugiant dans des pays voisins.

En Europe, le monde fonctionne à l'envers. L'homme est au service de l'économie, plutôt que l'économie soit au service du social -comme disait souvent le Général de Gaulle - « à quoi sert l'économie s'il ne sert pas le social ? ». Les pays tentent de rassurer les marchés financiers à coups de milliards. Les banques continuent de spéculer sur les dettes des Etats. Ils n'ont plus confiance dans la capacité des peuples à se relever. Des plans d'austérité et des cures budgétaires ont été inventés au seul profit des élites financières, laissant de côté le but de la création de l'Europe après la Seconde Guerre mondiale qui était la Paix et le Bonheur des peuples.

Aujourd'hui, le mot « humanisme » doit ressurgir, alors qu'on le croyait perdu dans un livre d'Histoire. Nous sommes obligés de proposer, de fonder, un humanisme pour notre époque, *un humanisme contemporain, actualisé, renouvelé, réorienté, pluriel*.

Mais il faut aussi qu'il y ait des hommes et des femmes déterminés, comme le furent Nikos Kazantzakis et El Greco, prêts à suivre leur idéal humaniste, leurs aspirations et leur imagination afin d'inventer l'Homme futur et sa société.

« Le Regard Crétois » d'aujourd'hui prend en considération des principes d'un nouvel humanisme :

- la confiance en l'homme et ses possibilités,
- l'importance de l'éducation, de la formation, de l'art, de la connaissance historique et de la vulgarisation scientifique,
- l'ouverture à l'autre, à sa culture et à sa religion,
- la capacité de l'homme à explorer des voies nouvelles, à trouver des solutions au niveau local et global, à développer des technologies propres, à entreprendre et à décider par lui-même ce qui est bon pour lui,
- la capacité des peuples à s'unir, à s'associer, à s'investir dans l'humanitaire pour créer un monde meilleur, une nouvelle *politéia* à l'exemple de Platon,
- le respect de la dignité humaine dans l'absolu,
- la volonté d'assumer ses responsabilités à l'égard de son environnement et des générations à venir.

Né de la fusion d'une pensée grecque revivifiée et de l'affirmation de la primauté de l'Homme sur la Terre, l'humanisme tel qu'il est apparu à la Renaissance a érigé l'homme en un être distinct du reste de la nature : à part et dominateur. Cette vision, elle a non seulement triomphé, mais elle s'est trouvée renforcée par la toute-puissance de l'Homme et les transformations que celui-ci a imprimées à la nature. En gagnant du terrain, **cet humanisme s'est toutefois déshumanisé**. L'homme a dompté la nature en se dotant de moyens technologiques de plus en plus puissants, mais il s'est laissé asservir par cette même technologie, une modernité exacerbée, qui fixe désormais les règles du social, dégrade l'environnement et surtout aggrave les inégalités. L'avenir incertain de notre planète nous impose de repenser le projet humaniste qui devrait, d'un autre point de vue, reposer sur les piliers suivants :

- ***Elaborer une philosophie politique planétaire.*** Ce qu'était la cité, pour les Athéniens, est devenu l'État-nation pour les démocraties modernes. En effet, la citoyenneté – cette invention des Grecs anciens qui marquait l'engagement des membres de la cité envers celle-ci – s'est peu à peu transformée en un engagement vis-à-vis du pays tout entier. La crise planétaire actuelle questionne notre responsabilité **de citoyens de la planète**. Autrement dit, elle appelle un ***engagement de l'individu envers l'avenir de l'humanité et de la Terre***. Le nouvel humanisme que nous préconisons doit se montrer sensible à l'importance de tous les êtres humains, sensible ***au sentiment de solidarité mondiale*** indispensable afin qu'un nouveau modèle de société soit élaboré.
- ***Engendrer la diversité des cultures.*** Par le passé, l'homme s'est montré méprisant vis-à-vis de l'homme comme en témoignent l'extermination des peuples autochtones d'Amérique, mais même aujourd'hui - prenons à titre d'exemple les problèmes créés une fois encore contre les indiens du Brésil par les décisions du gouvernement de Dilma Rousseff concernant l'Amazonie - la traite négrière et toutes les formes de racisme et de xénophobie trahissent des sentiments de supériorité à l'égard d'autres cultures.

Si nous voulons bâtir un nouvel humanisme, nous devons combattre l'ethnocentrisme, ***rendre notre humanité «acentrique» et respectueuse de la diversité culturelle et promouvoir la liberté absolue de conscience***. Nous devons apaiser les conflits entre les cultures et considérer chacune d'entre elles comme une richesse en-soi, et leur interaction comme supérieure à la somme des parties.

- ***Protéger l'environnement et résoudre le problème écologique.*** L'homme, et surtout les dirigeants et les gouvernements, ont fait montre d'arrogance et d'irresponsabilité à l'endroit de la nature en lui déniaient toute valeur. Il a ainsi épuisé les ressources naturelles et bouleversé l'équilibre écologique, si bien que l'avenir même de la civilisation s'en trouve aujourd'hui menacé. Sur une planète méprisée, seuls génèrent de la valeur l'activité humaine et les prix du marché. Le nouvel humanisme auquel nous aspirons devra intégrer pleinement ***la civilisation dans l'équilibre environnemental pour la rendre humaniste d'un sens plus large : non seulement mettre l'Homme au centre de nos préoccupations, mais garantir la continuité de l'humanité et de son environnement***.
- ***Etablir la justice sociale - garantir l'égalité des chances.*** Si l'humanisme a été le socle du rêve égalitaire, le capitalisme a exacerbé les inégalités au

point que l'espérance de vie des individus diffère selon qu'ils sont riches ou pauvres. Pour notre part, humanistes d'aujourd'hui, nous rêvons d'un idéal de la cité qui garantisse l'égalité des chances, qui pose des bornes contre une hyperconsommation épuisante et qui s'engage à la protection des démunis de la société. **La justice sociale et l'égalité des chances c'est une idée beaucoup plus large que l'égalité elle-même** ; cela ne veut pas dire donner les mêmes « outils » à tout le monde, ce qui ne les rend pas égaux, mais il faut donner les outils nécessaires à chacun afin qu'ils aient tous la même égalité de s'épanouir.



- **Revaloriser notre façon de produire.** La valorisation du travail au détriment de la terre a fait de l'Homme un producteur de valeurs et a placé les travailleurs au centre du processus de production. Mais cette évolution a joué contre l'humanisme dès lors que la valeur s'est transformée en prix fixé par les forces occultes du marché, lesquelles échappent à la vérification de l'homme. Les explications tiennent lieu de justice, la demande supplante la volonté et les désirs consuméristes la satisfaction des besoins. Pour construire un nouvel humanisme, **nous devons réorienter la marche des nations et du genre humain vers un processus de production équilibré qui assignera une valeur aux biens non commercialisables**. Le nouvel humanisme devra également abolir l'esclavage qui continue d'emprisonner l'homme d'aujourd'hui au profit d'une élite financière.
- **Elaborer un système d'éducation de qualité.** L'humanisme, à l'ère de l'industrialisation, promettait un avenir d'égalité de revenus grâce à l'économie. **Aujourd'hui, sous la nouvelle économie de la**

connaissance et du capital humain, la clé du progrès économique et de la justice sociale réside dans une éducation de qualité pour tous. Le défi, pour le nouvel humanisme, consistera à fournir à chaque enfant une éducation de qualité, indépendamment de sa race, de la richesse de sa famille ou de son lieu de résidence. L'objectif de ce processus, à long terme, sera l'intégration de l'ensemble des peuples du monde, en utilisant toutes les techniques disponibles au sein d'un réseau planétaire.

« L'éducation est l'arm la plus dynamique qu'on peut utiliser pour changer le monde », disait Nelson Mandela.

- ***Inventer une modernité éthique.*** Notre civilisation se caractérise par une quête insatiable de modernité technique, par l'utilisation de technologies perpétuellement renouvelées. Le nouvel humanisme érigeria, au contraire, les valeurs éthiques en clé de voûte des objectifs sociaux, en fondement d'une rationalité économique gouvernant l'ensemble des choix techniques. Les techniques devront être choisies ***en fonction de normes éthiques et esthétiques***, et non simplement en termes d'efficacité économique. A la modernité technique ou technologique, définies par l'originalité de la technologie, devra se substituer, dans le nouvel humanisme, ***une modernité éthique.***

Le nouvel humanisme doit trouver le moyen de construire ***une civilisation démocratique, tolérante et efficace pour l'humanité entière*** et pour chaque être humain en particulier, dans le respect de la nature. ***Ce moyen est le dialogue entre les peuples, de même qu'entre les peuples et la nature. Le nouvel humanisme reposera sur un dialogue permanent, constructif, heureux et englobant la totalité de l'humanité.***

Sinon, ... si on n'entreprend pas l'écoute des peuples et leurs aspirations, si une ***profonde réforme ne se met pas en place par des humanistes engagés*** - nous en avons donné quelques points précis - ***si nous ne changeons pas de paradigme***, nous assisterons inévitablement à une révolution populaire planétaire et nous en serions tous responsables.

Y-a-t-il une plus grande responsabilité pour nous, portant le titre de Docteurs de philosophie, que de guider l'Homme, que de nous engager dans la nouvelle voie qui se trace, de tracer cette même voie, au profit de l'Humain ?

Merci pour votre attention

Bibliographie

- Ina Piperaki et Jean-Michel Reynaud, « *L'effacement des dettes : une solution à la crise mondiale* », Editions Bruno Le Prince, Paris, 2011.
- Ina Piperaki et Jean-Michel Reynaud, « *Un Chemin en quête de vérité : philosophe du Temple à l'Agora* », Editions Bruno Le Prince, Paris, 2011.
- Ina Pipéraki, « *La Laïcité : la Grèce* » dans *Le Dictionnaire de la Laïcité*, éditions Armand Colin, mai 2011, ouvrage collectif.
- Ina Pipéraki, « *Comment les Grecs vivent-ils la crise actuelle ?* », Mezetulle, Blog-revue de Catherine Kintzler, 6 novembre 2010.
- Luc Ferry « *La révolution de l'amour: pour une spiritualité laïque* », Editions Plon, Septembre 2010.
- Peter Kunzmann, Franz-Peter Burkand et Franz Wiedmann, « *Atlas de la philosophie* », série « Encyclopédies d'aujourd'hui, la Pochothèque », Editions Le livre de Poche, 1993.
- Alain Renaut, « *Egalité et discriminations* », Editions Seuil, 2007.
- Paul Valéry, « *Regards sur le monde actuel et autres essais* », Gallimard 1945.
- *Collins Concise Dictionary*, « *The rejection of religion in favour of a belief in the advancement of humanity by its own efforts.* », HarperCollins, 1999.
- « *Definitions of humanism* », Institute for Humanist Studies, août 2008.
- *Compact Oxford English Dictionary*, Oxford University Press, 2007.
- Jean-Hugues Barthélémy, « *Simondon ou l'Encyclopédisme génétique* », Paris, P.U.F., 2008.
- Philippe Hubert, *Humanum est...*, recueil n° 1, 2007.
- Bernard Quilliet, « *La tradition humaniste* », VIII^e siècle av. J.-C. – XX^e siècle apr. J.-C., Fayard, 2002.
- Marc Carl, « *Discours sur l'écologie humaniste et sur la philosophie de l'évolution* », LEAI, Paris, 1997-2002.
- Jean Delumeau, « *Une histoire de la Renaissance* », Perrin, 1999.
- « *Philosophies de l'humanisme* », Revue L'Art du Comprendre, 2006, n° 15.
- Jacques Maritain, « *Humanisme Intégral* », Paris, édition Montaigne, 1936.
- Francisco Rico, « *Le rêve de l'humanisme - de Petrarque à Erasme* », Les Belles Lettres - Coll. L'Âne d'or - Paris 2002.

- Emmanuel Faye, « *Philosophie et perfection de l'homme. De la Renaissance à Descartes* », Paris, Librairie J. Vrin, « Philologie et Mercure » 1998.
- Rodrigue Tremblay, « *Le Code pour une éthique globale, vers une civilisation humaniste* », janvier 2009.
- L'appel de Roosevelt, juin 2012.
- Cristovam Ricardo Buarque, « *Quel humanisme à l'ère de la postmodernité ? Sept pistes pour l'avenir* », 3 Juillet 2013, Université de Brasilia.
- Article « *Rolezinhos* » Janvier 2014, hebdomadaire « Το ποντίκι ».
- « *Ils sont 67 à posséder autant de richesses que la moitié de l'humanité...* », 9 avril 2014, Le Point.
- « *Encore un Traité négocié en secret ! La bombe qui fait exploser les services publics dans le monde* », L'Humanité, 25 juin 2014.
- Nikos Kazantzakis, « *Lettre au Greco. Souvenirs de ma vie (1956)* » (publication posthume en 1961), trad. par Michel Saunier, Paris, Editions Plon, 1961.
- *Ο Πρωτομάστορας*, « *Le Maître maçon* », Editions « *A Die* » 19 (*Pétros Psiloritis*).
- Nikos Kazantzakis, « *Ascèse - Salvatores Dei* » (1922-44), Paris, Editions Plon.
- Pantélis Prévélakis « *Quatre-cents Lettres de Kazantzakis à Prévélakis* », Editions Éléni N. Kazantzaki, Athènes, 1965.
- El Greco, « Les idées artistiques du Greco » ont été publiées en 1981 à Madrid, El Greco *Las Ideas artísticas del Greco. Comentarios a un texto inédito*.
- Jose Manuel Pita Andrade, « *El Greco* », Mondadori Editore, 1981.
- Maurice Barrès, « *Le Greco ou le Secret de Tolède* », 1910.
- Fernando Marias, « *Greco, biographie d'un peintre extravagant* », 1997.
- Claude Esteban, « *La Dormition du comte d'Orgaz* », Farrago, 2002.
- Collectif « *El Greco* », Musée du Prado, 2003.
- Letitia Ruiz Gomez, « *El Greco, catalogue raisonné* », Musée du Prado, 2007.
- Paella Chimicos, « *Autopsie du Greco* », 2008.
- Coll, « *El Greco* », Toledo 1900, Ministerio de Cultura, España, 2009.

- Dictionnaire Bénézit, « *Dictionnaire critique et documentaire des peintres, sculpteurs, dessinateurs et graveurs de tous les temps et de tous les pays* », vol. 6, éditions Gründ, janvier 1999, 13440 p. 402-404.
- D. Lecler, « *Gréco : une grammaire picturale novatrice ?* », in *Revue des Langues Néo-latines*, n°316 (2001), 61-68.



**DISSERTATION DE RÉPONSE
DRA. STAVROULA-INA PIPERAKI**

Dr Joan-Francesc Pont Clemente



*Monsieur le Président,
Messieurs les Académiciens,
Mesdames et Messieurs,*

Permettez-moi, Monsieur le Président, que dans cet acte, la première célébration de l'Académie depuis la proclamation du nouveau roi d'Espagne, Don Felipe, et partant de ma militance républicaine permanente, j'évoque la constitution de 1978 qui a fait passer ce pays de la *monarchie absolue* dans laquelle il se trouvait sous le général Franco à une *république démocratique*¹ qui a pris racine en nous grâce à la référence symbolique d'une *Couronne* dépourvue de tout attribut du passé et au service de l'équilibre entre les deux grands principes directeurs de notre vie politique, l'unité et l'autonomie, éclairés par le principe de la laïcité² et garants de la prévalence des valeurs de liberté, d'égalité, de justice et de pluralisme. Je formule des vœux pour que le renouvellement que représente le roi Philippe VI pour la Couronne agite les acteurs de la vie publique et pour que la force de la démocratie montre qu'il est possible de concevoir de nouvelles politiques publiques au service du progrès.

La Dr Stavroula-Ina Piperaki est de nationalité hellénique, helléniste par amour de son pays et de sa culture, et francophone et francophile par son cursus

-
1. Cf. Pour mentionner la référence la plus récente, ma conférence « Educació republicana i república educativa » (Éducation républicaine et république éducative), 12 avril 2014. Entre autres, sur le site <http://jfpont.wordpress.com/2014/04/13/educacio-republicana-i-republica-educativa/>. Également, mon propre discours de réception à l'Académie : *La Ciutat, els ciutadans i els tributs*, (La Cité, les citoyens et les impôts) Barcelone, 2014, pages 10-16, *passim*.
 2. Pour les fondements théoriques de la trilogie des principes, *vid.* mon travail « Laicidad sin adjetivos » (Laïcité sans adjectifs) dans *De Juventud*, numéro 91, pages 11-27, sur papier et en version *on line* : <http://www.injuve.es/sites/default/files/2012/44/publicaciones/revista-91-capitulo-1.pdf>

et son bagage intellectuel. Même si, quelquefois, nous parlons en anglais pour aller plus vite, nous nous sommes connus précisément dans le cadre accueillant et culturellement incomparable de la francophonie. C'est dans cette atmosphère de communication que nous avons tissé, ces sept dernières années, un éventail de complicités dans la lutte pour les idéaux que nous partageons : l'Europe unie qui aspire à devenir une république démocratique, la citoyenneté, la défense des plus faibles, la laïcité et la libre pensée. Remplir aujourd'hui la mission que Monsieur le Doyen Président m'a confiée de formuler la réponse au discours de la nouvelle académicienne correspondante pour la Grèce, représente, pour moi, une grande responsabilité.

La néophyte est Docteur en Pharmacie de l'Université d'Athènes, suite à une recherche réalisée entre novembre 1989 et septembre 1993 en chimie analytique appliquée à l'analyse pharmaceutique. Soutenue le 28 juin 1993, sa thèse avait pour titre : « The use of cyclodextrins in High Performance Liquid Chromatography (HPLC): Applications in the Pharmaceutical Analysis ». Depuis 1997, elle est scientifique associée de la même université.

Avant cette journée athénienne de 1993, Ina Piperaki avait réalisé un long itinéraire de formation, de l'enseignement élémentaire qu'elle a suivi en grec et en français chez les ursulines de 1971 à 1983, jusqu'à l'obtention du diplôme de professeur de français en 1984 et le doctorat en Pharmacie entre 1984 et 1989.

Engagée depuis des années dans la recherche universitaire, son œuvre scientifique comprend 19 publications dans des revues au prestige reconnu (*peer-reviewed*), 23 annonces en congrès internationaux, 8 participations en congrès internationaux, 52 conférences en tant qu'orateur invité, 3 congrès internationaux sous sa responsabilité directe et 3 ouvrages publiés en langue française.

Le récipiendaire contribue au développement à l'échelle mondiale de nouveaux composés pharmaceutiques, ainsi qu'à la surveillance pré et post-marketing de nouvelles organismes et à la politique de fixation de prix et de remboursements d'une compagnie pharmaceutique multinationale (*Sanofi, S.A.*). Elle tient une pharmacie à Athènes, ce qui la maintient en contact avec les besoins des gens et avec les difficultés financières de la République hellénique. Son expérience personnelle influe, bien entendu, sur son humanisme et sur ses propositions politiques, comme elle l'a démontré brillamment dans son discours d'aujourd'hui. Elle exerce également les fonctions de consultante internationale en affaires.

Permettez-moi de mentionner quelques-unes de ses publications, choisies selon le critère subjectif de l'impression qu'elles ont produite sur moi : « Academic Education and Life Long Learning: Horizon 2020 and the evolution of the pharmaceutical profession in Europe » (*Pharmaceutiky*, 25, 2013) et « Pharmaceutical Care Service in a post-crisis business environment » (2012) et ses livres : *Un chemin quotidien en quête de vérité* et *L'effacement des dettes : une solution à la crise mondiale*, tous deux écrits en collaboration avec Jean-Michel Reynaud et publiés par Bruno LePrince en 2011.

La Dr Piperaki et moi, nous nous sommes croisés alors que nous étions tous deux conférenciers lors de certaines rencontres européennes, parmi lesquelles je voudrais souligner le congrès *Construire l'Europe, construire le Monde*, à Athènes (juin 2008), *Les États généraux de la Laïcité en Europe* (Paris, 22 janvier 2011), les deux *Plus Europe Conferences* qui se sont tenues jusqu'à présent, à Barcelone (2 février 2013) et à Bruxelles (12-13 mai 2014) et le séminaire *Civil Liberties in Europe* organisé par la Fondation Francisco Ferrer Guardia à Barcelone (le 15 novembre 2013). La Dr Piperaki à elle-même organisé il y a peu une édition de ce séminaire à Athènes, ville où se sont rendus Judit Vallés et Pablo Faura en tant que représentants de la Fondation Ferrer.

L'hyperactivité de la Dr Piperaki est amplement démontrée par son appartenance aux organismes suivants : la Chambre hellénico-brésilienne au sein de laquelle elle a été responsable des Affaires étrangères, de 2012 à 2014, l'*American Association for the Advancement of Science*, (depuis 1994), l'*European Society of Regulatory Affairs*, (depuis 1994), la *Pan-Hellenic Association of Pharmacists*, (depuis 1997), l'*Observatoire international de la Laïcité contre les dérives communautaires*, (depuis 2009), le Comité national grec de la *Plus Europe Conference*, que Ramón Masià-Martí inspire et promeut depuis Barcelone, comme une forme de coordination efficace entre le *Rotary International* et les chambres de commerce, (depuis 2013), et la *New York Academy of Sciences*, (depuis 2008).

Mais c'est dans le cadre d'un *think tank* européen et européiste que l'imprévisible a donné le meilleur d'elle-même au cours des années passées depuis 2007, notamment dans les années 2012 et 2013 durant lesquelles nous avons travaillé, au sein d'un groupe de quarante représentants de la société civile européenne, à la conception de nouvelles idées de progrès au service d'une humanité meilleure et plus éclairée, un objectif que nous partageons avec l'engagement qui figure dans le rituel propre à notre Académie Royale de Docteurs. J'ai l'honneur d'avoir succédé à la Dr Piperaki en tant que coordinateur de cet atelier paneuropéen pour les années 2014 et 2015 et d'être

l'amphitryon de l'une de ses séances, durant ce week-end estival à Barcelone, qui aura lieu à la bibliothèque de la Fondation Ferrer de la rue Avinyó. Par une de ces coïncidences de l'histoire, nous allons utiliser la grande table ayant appartenu autrefois à Rossend Arús (1845-1891), éminent patricien barcelonais et libre penseur.

J'aime à penser que Nikos Kazantzakis lorsqu'il vécut durant sept mois dans l'Espagne républicaine en 1932-33 non seulement avait suivi les traces du *Greco* - comme l'a décrit brillamment la Dr Piperaki -, mais avait également perçu, grâce à Unamuno, avec qui il avait beaucoup³ discuté, comme la Seconde République n'était pas née inopinément, mais plutôt qu'elle avait été enfantée, dès le début du XIX^e, par des contributions diverses, parmi lesquelles il avait sûrement pressenti celles du général Prim, de Manuel Ruiz Zorrilla, de Fernando de los Ríos, d'Odón de Buen et sa grande famille, de Rossend Arús et de Francisco Ferrer. Ce fut peut-être en lisant Machado que Kazantzakis découvrit Cervantes - et tout ce que cela évoque d'une Espagne capable d'être ouverte, accueillante, joyeuse et plurielle - et tomba amoureux de Don Quichotte, présent ensuite dans son œuvre. Aujourd'hui, nous qui aimons la liberté de la science et qui défendons la liberté de conscience - comme j'ai eu l'occasion de le dire voici quelques semaines à cette même tribune - nous nous reconnaissons dans la pensée politique républicaine et universaliste de Nikos Kazantzakis dans sa maturité, de la même façon que lui le premier a suivi les pas des grands penseurs laïques européens. Comme eux, Kazantzakis fut condamné par l'Église (dans son cas, l'Église orthodoxe grecque), par une Église étroitement liée au pouvoir politique, à ne pas être enterré en terre consacrée. C'est le sort des hétérodoxes, des rebelles et des hommes libres : être poursuivis jusqu'après leur mort par l'ignorance et par la superstition.

La même ignorance et la même superstition qui l'accusent durant sa mission en tant que correspondant de guerre en Espagne à partir du 3 octobre 1936, et qui engendrent les articles publiés quotidiennement entre le 24 novembre de cette année-là et le 17 janvier 1937. Le fait d'avoir été engagé par un journal conservateur ne conditionne en rien sa pensée. Un exemple suffit : le 11 janvier 1937, il fait référence à l'assassinat de Federico García Lorca, dont il était le traducteur en grec : « *Ils ont assassiné Lorca ! (...) Ils l'ont assassiné. Ils ont fauché l'une des grandes espérances poétiques de notre temps* ». Nikos Ka-

3. Cf. Carlos García Santa Cecilia : « 40 días en España » (40 jours en Espagne), sur le site www.revistascul-turales.com.

zantzakis se trouve précisément, à Tolède, la ville qui sera toujours associée au *Greco*, lorsqu'il apprend la mort abjecte du poète aux mains des franquistes⁴.

Don Miguel de Unamuno dit à Nikos Kazantzakis, huit jours après l'incident avec Millán Astray dans le grand amphithéâtre de l'Université de Salamanque, le 12 octobre 1936, (¡Viva la muerte! (Vive la mort !)) Les étudiants reprenant en chœur ¡Mueran los intelectuales! (À bas les intellectuels !)) : « *Je ne suis ni fasciste ni bolchevique. Je suis seul*⁵ ». Lors de la proclamation de la République depuis le balcon de la ville de Salamanque, le 14 avril 1931, il avait dit : « [Commence] *une nouvelle ère et prend fin une dynastie qui nous a appauvris, avilis et abrutis* ». Le coup d'état fasciste, dont Unamuno pensa un moment qu'il pouvait servir à rétablir l'ordre, lui dévoila rapidement sa face la plus terrible. Malgré son dévouement, son ami, le pasteur protestant, militant du Parti républicain radical-socialiste et éminent franc-maçon (de la Loge *Helmántica*, du Grand Orient espagnol) fut fusillé le 9 décembre 1936. Kazantzakis apprit ponctuellement tout ceci et en souffrit comme être humain et comme franc-maçon, cette dernière circonstance ayant été mentionnée par le récipiendaire dans son discours, en se référant à son ouvrage *Le Maître-maçon*, et qui résulte pertinente avec l'admiration pour Don Quichotte, archétype du chevalier errant, si inspirateur pour un Ordre qui incorpore les vertus du Chevalier dans son itinéraire initiatique.

La Dr Ina Piperaki est venue nous faire découvrir la rencontre entre la spiritualité libérale de Nikos Kazantzakis (son « *Ascesi* » était traduit en 2010 au catalan par la Dr. Montserrat Camps qu'aujourd'hui nous accompagne⁶) et la spiritualité libérale de Dhominikos Theotokópoulos, dont les coïncidences vont bien au-delà du fait que tous deux naquirent dans la ville de *Candie* (aujourd'hui, *Héraklion*) dans l'île de Crète, le premier en 1883 et le second en 1541, qu'ils furent de nationalité hellénique, et que l'Espagne joua un rôle plus ou moins important dans leurs vies. Nous avons déjà parlé de la pensée de Kazantzakis. Le *Greco*, si nous suivons Félix de Azúa et les auteurs qu'il a cités comme Fernando Marías, doit être considéré comme quelqu'un qui aspira à être le plus grand peintre d'Europe (aussi extravagant que cela puisse paraître) et chez qui ni le catholicisme ni la mystique ni le caractère métaphysique de Castille⁷ n'ont

4. Cf. Mario Domínguez Parra : « Nikos Kazantzakis, reportero de guerra y traductor de Federico García Lorca » (reporter de guerre et traducteur de Federico García Lorca) dans *El Trujamán*, 31 juillet 2013.

5. Cf. Carlos García Santa Cecilia dans le même article déjà cité.

6. Camps Gaset, M., *N. Kazantzakis, ΑΣΚΗΤΙΚΗ, Ascesi (traducció catalana)*, Adesiara, Barcelona, 2010.

7. Cf. Félix de Azúa : « Deconstruyendo a Theotokópuli (Déconstruire Theotokópoulos) », dans *El País*, 16 juin 2014, p. 35.

été des éléments importants. L'humanisme du *Greco* réside dans la hardiesse de sa peinture, dans un *chromatisme unique, caractéristique et spectral*, passeport pour sa réception ultérieure par les avant-gardes artistiques. Cette *redécouverte* du *Greco* que tente maintenant avec succès l'exposition « El griego de Toledo (le grec de Tolède) », lors de la commémoration du quatrième centenaire de sa mort, et à laquelle l'oratrice a fait référence avec habileté, avait déjà été pressentie par Kazantzakis lorsqu'il écrivit dans sa *Lettre au Greco* (1945)⁸ : « une nuit, je demandais à Dieu : - Seigneur, quand pardonneras-tu à Lucifer ? - Quand lui me pardonnera, me répondit-il. As-tu compris, compagnon ? Si un jour, on te demande quel est le plus grand collaborateur de Dieu, tu répondras : Lucifer. Si on te demande quel est le Fils Prodige, pour qui son père tue le veau gras, en le recevant les bras ouverts, répond : Lucifer ». Le *non serviam* attribué à Lucifer, la phrase recueillie comme une lamentation dans Jérémie, 2, 20⁹, est l'un des slogans, et ce n'est pas un hasard, du modernisme anglo-saxon entre 1900 et 1940, un cri d'émancipation poussé par les humanistes contre le dogmatisme clérical. Kazantzakis résume bien sa vision du *Greco* lorsqu'il lui fait dire dans la *Lettre* : « je suis peintre, pas théologien ».

J'avais promis à la néophyte que je ferais une brève référence au *culte* voué par les modernistes au *Greco*, symbolisé dans la ville catalane de Sitges. En effet, le 29 août 1898, fut inauguré l'un des deux monuments érigés jusqu'à présent en Espagne en honneur au peintre : une sculpture de Josep Reynés, sur le *Passeig de la Ribera*. Le projet et la souscription populaire furent promus par Santiago Rusiñol et ses amis, comme Emilia Pardo Bazán, Ignacio Zuloaga et Ángel Ganivet, qui avaient compris voici plus d'un siècle la volonté rénovatrice du *Greco*. Rusiñol avait acheté à Paris deux œuvres : *Las lágrimas de san Pedro* (les larmes de saint Pierre) et *Magdalena penitente con la cruz* (la Madeleine repentante avec la croix), qui furent *intronisées* dans le *Cau Ferrat* après avoir été portées *en procession* par les artistes de Sitges. Par l'intermédiaire de Rusiñol, le *Greco* a influé sur Pablo Picasso. Le second monument inauguré à Tolède, à l'occasion du tricentenaire en 1914, ne put inclure la figure féminine prévue dans le projet et ne dut son salut qu'à Joaquín Sorolla, en particulier. Rusiñol et Sorolla, défenseurs du *Greco* lors de la transition du XIX^e au XX^e siècle, étaient des libres penseurs et leurs sphères de sociabilité coïncidaient avec les milieux laïcs, républicains, francophiles et réformistes.

8. *Lettre au Greco. Souvenirs de ma vie* (1956) (publication posthume en 1961), trad. par Michel Saunier, Paris, Plon, 1961. Publiée en espagnol par Planeta en 1968.

9. *a saeculo confregisti iugum meum rupisti vincula mea et dixisti non serviam*.

Contrairement à ce à quoi certains pouvaient peut-être s'attendre en lisant le titre du discours de notre académicienne, sa « quête » ne se cantonne pas à l'Esthétique, mais à travers elle, il désire atteindre l'Éthique, ce qu'il appelle la modernité éthique. Ses questions naissent des questions que les citoyens européens, notamment les méditerranéens et avec eux, ceux d'Afrique du Nord et du Moyen-Orient, se sont posées et se posent encore sur les formes de prendre en main la construction de leur avenir. Le cri de *Vincere aut mori*, un vieux cri de liberté que l'on hurle dans chaque recoin de la Méditerranée, une Méditerranée qui ne veut plus brandir d'autre drapeau que celui de l'Humanité. Le nationalisme est mort, comme l'avait compris Kazantzakis dans sa maturité. Aujourd'hui, ceux qui nous trouvons engagés dans la « quête » d'une solution pour tous, nous appartenons à la nation universelle qui est éclairée par les flammes peintes par le *Greco* dans lesquelles périrent, dans la nécessaire transition de l'obscurité à la lumière, toutes les barrières qui séparent les hommes ou qui les dressent les uns contre les autres.

Monsieur le Président,

Lorsque nous avons vu la danse d'Anthony Quinn et d'Alan Bates près de la mer dans la scène finale de *Zorba le Grec*, nous ne savions probablement pas qui était Nikos Kazantzakis, mais ces images sont restées gravées dans notre mémoire pour toujours. Aujourd'hui, comme si nous réécoutions le sir-taki, l'impétrante nous a fait vibrer en évoquant l'homme qui écrit l'ouvrage qui inspira ce film ; qui écrit également *La dernière tentation du Christ*, qui n'aurait pas pu être autre que celle de cesser d'être un dieu pour être un homme et pour aimer d'abord Marie Madeleine, puis Marthe. Sa recherche sur le *Greco* nous a tous conduits sur la voie de la proposition d'un humanisme pour le temps présent et je suis convaincu qu'il est parvenu à réveiller cette quête spirituelle qui est inhérente à la nature humaine. L'Académie a vécu aujourd'hui une belle séance, a rempli sa mission de réunir ce qui est éparé et doit se féliciter pour l'acquisition qu'elle a faite en la personne de la nouvelle académicienne, la Dr Stavroula-Ina Piperaki.

Barcelone, 27 Juin 2014.

□ □ □

DISCOURSE

Dr. Stephen A. Zeff



THE DESCENT OF THE AUDIT PROFESSION

STEPHEN A. ZEFF¹
Rice University

Introduction

My purpose in this paper is to discuss the evolution of the audit profession, also known as the accounting profession, and the challenges to the independence of the external auditor when giving an opinion on the fairness of a company's financial statements – the balance sheet, the income statement, the cash flow statement, and the appended notes. Unlike the legal profession, where the attorney's role is to advocate the interests of the client – thus, the term *advocat* in Catalan for lawyer – the external auditor is ratified by a company's shareholders, on the recommendation of the board of directors, as an objective, independent party to give assurance to them and to other interested parties that the company's financial statements can be relied upon as credible reports. In countries, such as Spain, with important capital markets, investors, creditors and other stakeholders rely on the opinion given by the independent, external auditor on the fairness of companies' financial statements. Without credible financial information about the economic performance of listed companies, capital markets could not function effectively.

At least since the 1930s, the manner of appointing the external auditor has been an issue of controversy. Even now in the United States, only 25 percent of boards

1. Stephen A. Zeff is Professor of Accounting at Rice University, Houston, Texas, USA. This paper was prepared as the basis of a discourse on July 8, 2014 at an induction event of the Reial Acadèmia de Doctors, in Barcelona, Spain. I am grateful to Bala Dharan, K. Ramesh, and Michael Granof for comments on an earlier draft. I am, however, responsible for what remains.

of directors have a truly independent chairman – one who is not the current chief executive, a past chief executive, or another member of top management (*Spencer Stuart Board Index 2013*: 21). Such chairmen can also appoint the members of the board's committees, including the audit committee composed of independent directors. It is the audit committee which the external auditor consults about questions concerning the annual audit. Hence, in a great many companies the board of directors may speak with a voice that is heavily influenced by the views of top management. In such circumstances, can it be safely assumed that the external auditor which the board of directors recommends to the shareholders will genuinely act independently with respect to the company's management? It is the management which prepares the company's financial statements. In 1993, a committee of the Institute of Chartered Accountants of Scotland, which recognized the problem, recommended that a special panel of distinguished persons convened by an authority such as the stock exchange should take responsibility for appointing, setting the remuneration of, and dismissing the external auditor for listed companies, taking these decisions out of the hands of the board of directors (McInnes, 1993). As long ago as 1933, in a US Congressional hearing that preceded passage of the Securities Act of 1933, Colonel Arthur H. Carter, the senior partner of Haskins & Sells (now part of Deloitte) and the president of the New York State Society of Certified Public Accountants, was pointedly asked by Senator Alben W. Barkley about this awkward relationship confronting the external auditor. This was at a time when some members of Congress were thinking that perhaps it should be a Government agency, not private-sector audit firms, which should conduct periodic audits of companies' financial statements. Here is how this famous colloquy went:

Senator Barkley. Is there any relationship between your organization with 2,000 members and the organization of controllers represented here yesterday with 2,000 members?

Mr. Carter. None at all. We audit the controllers.

Senator Barkley. You audit the controllers?

Mr. Carter. Yes; the public accountant audits the controller's account.

Senator Barkley. Who audits you?

Mr. Carter. Our conscience.²

2. *Securities Act, Hearings before the Committee on Banking and Currency, United States Senate, Seventy-third Congress, First Session, on S. 875, a Bill to Provide for the Furnishing of Information and the Supervision of Traffic in Investment Securities in Interstate Commerce, March 31 to April 8, 1933 (Washington, DC: United States Government Printing Office, 1933), page 58 (April 1).*

In the end, the Securities Act of 1933 required that the audits of publicly traded companies should be conducted by ‘an independent public or certified accountant’. But the issue has remained of whether, and to what extent, an external auditor approved by the shareholders upon recommendation of the board of directors could really be independent of top management.

During the past several decades in a number of countries, questions have been raised about whether external auditors have always lived up to their reputation as being independent of company management. In this paper, I will mostly adopt the United States as my frame of reference, but many of the developments which I discuss have been occurring in other countries as well. Most of the external auditors of listed companies are partners in the so-called Big Four audit firms – Deloitte Touche Tohmatsu, Ernst & Young, KPMG, and PricewaterhouseCoopers – although a number are partners of middle-tier and smaller audit firms. The Big Four audit firms have offices or affiliates throughout the world, each having between 150,000 and 200,000 employees (Big Four (audit firms), 2013). In the United States alone, each has between 1,700 and 3,000 partners and between 18,000 and 47,000 professional staff (*2014 Top 100 Firms*, 2014). They are sizeable enterprises. They offer four broad classes of services: auditing, assurance, consulting, and tax services. In this paper, I will include assurance as a part of consulting. The audit function is the only service that requires the firm to be independent, both in fact and in appearance, from the client company, and in order to serve as an external auditor, one must be a qualified accountant – Certified Public Accountant, in the United States.

A contemporary controversy in the United States, as well as in Europe and Australia, is for how many consecutive years, or decades, can an audit firm serve a particular client as external auditor without having become so close to the client and its interests that it gradually loses its independence – or *appears* to lose its independence. The Big Four audit firms in the United States have continually served as external auditor for publicly traded companies in many cases for scores of years. More than 140 such companies have had the same audit firm for over 75 years.³ As an example, KPMG and one of its predecessor firms has been the external auditor of General Electric Company since 1909. PricewaterhouseCoopers and one of its predecessor firms, has audited the United States Steel Corporation since 1902. Year after year, the company’s board of directors recommends reappointment of the same audit firm, and the shareholders acquiesce without controversy. There is one interesting case at the

3. This statistic was developed from a database in Audit Analytics® (www.auditanalytics.com).

other extreme, where the company changed auditors every year. Between 1911 and 1928, with the exception of one year, the well-known chemical company, E. I. du Pont de Nemours & Company, changed its audit firm every year because of the president's belief that the consecutive annual appointments of the same firm could lead to 'collusion' between the auditor and financial managers of the company. Gradually, du Pont relaxed this policy, and today it has had the same audit firm since 1954: Price Waterhouse and then, via a merger, PricewaterhouseCoopers (Zeff, 2003a).

A large controversy today in the United States and Europe is whether public policy should require that listed companies rotate their audit firms after a given number of years. On April 3, 2014, the European Parliament 'voted in favor of new rules to force European companies to hire new auditors at 10- to 24-year intervals, bringing mandatory auditor rotation into one of the world's biggest economic regions' (Chasan, 2014; EU Commission, 2014). In the past, the major audit firms argued that independence was achieved in consecutive engagements of their firm by their policy of rotating their partner in charge of the audit, but this argument has not been accepted by many observers as providing sufficient assurance of independence. In the United States, the Public Company Accounting Oversight Board issued a 'concept release' in 2011 on whether to impose mandatory audit firm rotation and subsequently held public hearings on the subject (PCAOB, 2011). Mandatory audit firm rotation was once attempted in Spain. In 1988, the Spanish Parliament approved legislation requiring companies to rotate their audit firm after nine years, but this provision in the law was repealed in 1995, two years before it would have had its first practical effect (Carrera et al., 2007). It was recently reported that 'About 30 countries currently mandate some form of audit firm rotation' (Lagut, 2014).

Historical evolution of the issue of audit firm independence, 1960s-1990s

The issue of audit firm independence in the United States began to be raised in the 1970s, and it has escalated in seriousness since then.⁴ Prior to the 1970s, the revenues generated by the major audit firms' consulting and tax services – both being services intended to improve the client companies' operations – were relatively low compared to the revenues obtained from auditing services. Back then, the audit function was the dominant line of activity of what were

4. Most of the discussion in this section and the next section is based on Zeff (2003b).

then called the Big Eight audit firms.⁵ Auditing services yielded narrow profit margins, because they were seen by companies as a ‘necessary evil’, imposed by law, and companies often bargained with their audit firm to achieve the lowest possible cost. By contrast, consulting and tax services, undertaken at a company’s request to improve its operations, yielded much larger margins and therefore were more lucrative in contributing to an audit firm’s profitability.

In the 1950s and into the 1960s, the Big Eight audit firms paid close attention to principle in their audit engagements. Engagement partners and managers would be reassigned to staff duties or would be dismissed from the firm if they did not live up to professional standards in the conduct of audits. In those days, the salaries of company executives were not vastly different from the salaries of partners in audit firms, and it was seen as the culmination in one’s career to become a partner in an audit firm. It was rare for an audit firm partner to leave the firm to become a company executive.

Beginning in the middle of the 1960s and into the 1970s and the 1980s, conditions gradually changed. The audit market in the United States reached a plateau, and audit firms began investing more heavily in the capability to provide a wide variety of high-margin consulting services. When the firms were selling lucrative consulting services to their audit clients, their posture of independence in relation to the same clients could be open to question – were they ingratiating themselves too much with their audit clients to promote the sale of consulting services? Increasingly, audit partners were expected by their firm’s top management to persuade their clients to become consulting customers. As their client companies were becoming multinational in scope, via mergers and an exploitation of overseas markets, the Big Eight audit firms, in order to audit their client companies’ far-flung operations around the world, began themselves to open offices overseas, or develop overseas affiliates. The Big Eight audit firms began competing with one another on growth, profitability, and the range and innovativeness of their consulting services. Slowly, they changed from being professional firms that happened to be businesses, to businesses that happened to render professional services. Commercial values gradually began to replace professional values. Rather than acting on principle to reject certain accounting treatments preferred by management, auditors increasingly would confer with their colleagues to see if there was a way of rationalizing the acceptance of such practices. In April 1972 the magazine *Business Week* editorialized as follows:

5. The Big Eight audit firms gradually became the Big Five as a result of two mergers in 1989 and one in 1998. When Arthur Andersen collapsed in 2002, the Big Five became the Big Four.

‘To outsiders it sometimes seems that generally accepted accounting principles are what an accountant’s biggest client wants them to be’.

In 1979, the Securities and Exchange Commission, having become exasperated with the almost unlimited expansion of the firms’ consulting services, wrote rather strongly as follows:

the growing array of nonaudit services offered by some independent public accountants – and the growing importance of management advisory [i.e., consulting] services to the revenues, profits, and competitive position of accounting firms – are a cause for legitimate concern as to the impact of these activities on auditor independence, objectivity, and professionalism (SEC, 1979).

In the wake of a spate of lawsuits against audit firms as well as a number of highly publicized auditing scandals, allegations that the major audit firms and the audit profession lacked independence began to be voiced in Congress, and two major committee hearings were held in the Senate and House. The Big Eight firms and the audit profession were under assault. During the 1970s, the US Government, for reasons of antitrust policy, required the audit profession to drop its ban on competitive bidding for new clients and its prohibition against firms making direct, uninvited solicitation and advertising that is purely informational. These actions precipitated a sharper competition among the audit firms for clients, sometimes centering on whether one or the other firm would be more willing to allow the company, as a client, to use ‘aggressive’ accounting methods to promote ‘earnings management’.⁶

Leaders of the audit profession took note of these developments with alarm, and they raised the specter of a profession that was losing its way. In 1980, Wm. R. Gregory, a practitioner in a small audit firm in the state of Washington and the chairman of the American Institute of Certified Public Accountants (AICPA), criticized the trends he had been witnessing:

It seems that the effects of the phenomenal growth in the profession and competitive pressures have created in some CPA’s attitudes that are intensely commercial and nearly devoid of the high-principled conduct that we have come to expect of a true professional. It is sad that we seem to have become a breed of highly-skilled technicians and businessmen, but have subordinated

6. In this paper, earnings and profit are used interchangeably. Earnings and net income are common American terms, while profit is the predominant term used in much of the rest of the world.

courtesy, mutual respect, self-restraint, and fairness for a quest for firm growth and a preoccupation with the bottom line.⁷

George D. Anderson, the chairman of an AICPA committee to study the profession's standards of professional conduct, himself a former AICPA chairman, expressed his deep concern in 1985:

There has been an erosion of self-restraint, conservatism, and adherence to basic professional values at a pace and to an extent that is unprecedented in [the] profession's history.... We believe the profession is on the brink of a crisis of confidence in its ability to serve the public interest (Anderson, 1985: 3, 4)

In the 1970s and into the 1980s and the 1990s, the Big Eight firms became preoccupied with growth and profitability and with the never-ending diversification and expansion of their consulting services, with professional values receding into the background. When, in the 1950s and 1960s, audit partners might be dismissed because of their failure to uphold professional standards, in the 1980s they began to be dismissed for not meeting targets for the selling of consulting services to the audit client. Critical voices were raised in opposition to this commercializing of the audit function, but they fell on deaf ears. In 1986, I was invited to give a speech to hundreds of newly admitted Certified Public Accountants in the State of Texas. As my theme, I posed the question, 'Does the CPA Belong to a Profession?', and I concluded on a skeptical note (Zeff, 1987). The elders on the stage during my presentation did not object to my arguing such a controversial theme, because, they said, the development was well known and unstoppable. They were resigned to the profession descending to the lowest common denominator.

In 1993, the AICPA's Public Oversight Board created an Advisory Panel on Auditor Independence which was to inquire into the SEC Chief Accountant's accusation that 'auditors are not standing up to their clients on financial accounting and reporting issues when their clients take a position that is, at best, not supported in the accounting literature or, at worst, directly contrary to existing accounting pronouncements' (Schuetze, 1994: 7). In its report, the Panel commented critically on the implications of the increasing magnitude of audit firms' consulting fees in relation to audit fees:

7. This speech was given at the Institute's annual business meeting on October 6, 1980. The Institute kindly provided me with the transcript.

Five of the top seven consulting firms in the United States and six of the top seven consulting firms worldwide are reported to be Big 6 firms. Some of the firms now think of themselves not as accounting and auditing firms but as multi-line professional service firms. Marketing materials and advertising present the firms to the world as business consulting organizations, not as auditors (Advisory Panel, 1994: 6).

Even the long-standing practice by partners in the Big Eight firms of giving speeches and writing articles, and even books, when taking positions on accounting principles controversies, largely disappeared by the 1980s, because, as a senior partner in one of the Big Eight firms intimated, in their push towards growth and profitability, the big firms were reluctant to lose a client over a matter of principle (Walters, 1984: S/9). If a partner were to write an article that was critical of accounting practices that allowed companies to manage their earnings, clients of the firm that used those practices might be seen as not buying the firm's consulting services or as terminating the audit engagement with the firm. The Big Eight firms, which used to publish journals or newsletters that carried articles and speeches by partners on controversial principles issues, discontinued these publications or converted them into descriptive news reports on what was happening in the profession. The firms also discontinued publishing booklets that conveyed their positions on proposed standards to the Financial Accounting Standards Board (FASB, the body that sets accounting standards in the United States), and they became known, at least by one FASB Board member, for giving the kind of advice to the FASB that was not offensive to their current and prospective clients.⁸ Therefore, the dialogue that marks the difference between a profession and a trade was no longer to be seen.

Historical evolution on the company side, 1960s-1990s

If the rendering of the audit constitutes the supply side, the demand side is represented by the listed companies. The merger movements in the 1960s and again in the 1980s and 1990s intensified the focus of top management's attention on earnings performance, either when engineering takeovers or defending against hostile takeovers. Beginning in the 1970s and into the 1980s and 1990s, boards of directors began modifying their compensation packages for top management by structuring bonuses based on profit on top of a straight salary. That the bonuses were based on accounting profit meant that company management had more than an 'academic interest' in the level and trend of profit, and in the

8. Letter from Robert T. Sprouse, the vice-chairman of the FASB, to the author, dated May 9, 1985.

flexibility allowed by accounting principles. By the 1980s, financial analysts were regularly beginning to publish consensus forecasts of company earnings, and company managements felt that it was a positive signal to the market if they could report earnings at least as high as the forecast – and certainly not lower. This pressure from the market also served to sensitize top management to how earnings were measured, and management looked for flexibility in accounting principles to enable them to boost the level of earnings or to smooth the trend in earnings. Smoothed earnings trends were believed to encourage market confidence that the management was ‘in control’ and would also enable a greater degree of predictability of future earnings by market participants. All of these pressures on management gave rise to an active discussion, including among accounting researchers, of ‘earnings management’, which could be labeled as ‘earnings manipulation’ or even, at the extreme, ‘fraudulent reporting’.

Another influence was the emergence in a big way of ‘head-hunters’, or executive search firms, in the 1970s. Whereas in earlier times, managers would make their way up the corporate ladder and would rarely move from one company to another, the head-hunters created an active market for successful executives, who would be recruited to leave their company for a position with more authority and a much larger compensation package at another company. This development led high-aspiring company managers to do what they could to boost their own value by improving, by any means, the accounting reports on their stewardship and thus their company’s share price.

The final element of pressure on management came when, in the 1980s, compensation packages began increasingly to include executive stock options. It was not long before the value of stock options in some cases dwarfed the rest of management’s compensation. And stock options become more valuable as the market price of the company’s shares increases, and such increases, it is believed, are fueled by strong earnings performance.

Enron, WorldCom, and the Sarbanes-Oxley Act of 2002

All of these pressures on the demand side have led companies, in turn, to place pressure on their audit firms to allow them to apply and interpret accounting principles in ways that would permit earnings management. These occurred at the same time as the ‘independence backbone’ of the big audit firms was weakening and as they were ingratiating themselves with their clients to buy more of their lucrative consulting services. By the end of the ‘boom’ of the 1990s, marked by a blizzard of mergers and acquisitions and the steady run-up in

share prices, creative accounting and aggressive earnings management seemed to become the norm. The clash of these forces on the demand and supply sides was a large explanation for the accounting scandals of the early 2000s. While Enron and WorldCom were the best known, especially overseas, there were numerous other accounting scandals as well (Clikeman, 2009). Frank Partnoy has examined with telling effect the implications of the ‘infectious greed’ that raced through the US capital markets beginning with the dreadful introduction of derivative securities in the 1980s, which created a toxic climate for Enron and other companies that have been felled by major scandals (Partnoy, 2003). When, in October and November 2001, the intricate web of management’s manipulation of obscure off-balance sheet entities and other improper accounting devices were uncovered at Enron,⁹ a company which was previously regarded as one of the ‘darlings’ of Wall Street, this deceptive accounting and the failure of its audit firm to prevent it became front-page news around the world.¹⁰ As many commentators have pointed out, the audit firm charged Enron with \$25 million in audit fees for the year 2000 compared with \$27 million in consulting fees.

From January to April, 2002, Congressional committees held no fewer than 11 public hearings on accounting, auditing, and Enron, and the nation’s media covered these hearings extensively. The House of Representatives, led by Michael G. Oxley (a Republican), approved a fairly mild reform bill, but when the massive WorldCom accounting fraud burst into the media during the last week of June, there was an immediate national uprising: everyone, it seemed, called for stiff reform legislation. The Senate, led by Senator Paul S. Sarbanes (a Democrat), rewrote and greatly fortified the House bill, which was quickly approved by Congress and was signed into law by President George W. Bush on July 30, 2002. Known as the Sarbanes-Oxley Act of 2002, it was the most extensive revision of federal securities legislation since the 1930s. It created the Public Company Accounting Oversight Board (PCAOB), already mentioned above, which was to oversee and monitor the performance of the audits of listed companies. The PCAOB, in turn, operated under the oversight of the SEC.

9. See Benston and Hartgraves (2002), Brazelton and Ammons (2002), and Rapoport and Dharan (2004) for extensive discussions of many facets of the Enron scandal.

10. This is not to suggest that Enron’s audit firm, Arthur Andersen, was the only one ‘sleeping at the wheel’. Other ‘gate-keepers’, such as the board of directors (including its audit committee) and the company’s attorneys, were also accused of failing to protect the company’s investors. The investment bankers were also at fault. Coffee (2006) discusses at length the neglect of ‘the gate-keeping professions’, including auditors, to guard against corporate governance failures.

The Sarbanes-Oxley Act prohibited audit firms from rendering eight classes of non-audit (i.e., consulting) services for audit clients, as well as others that were believed to compromise the auditor's objectivity and independence. It strengthened the role and function of the board of directors' audit committee, and it required companies' chief executive officer and chief financial officer to affirm in writing that their company's financial statements 'present fairly' – a similar but not identical affirmation to that made in the auditor's opinion. The Act also mandated that audit firms rotate their partner or partners in charge of an audit engagement after five years. It also declared that a period of one year must pass before an audit firm could audit a company if any of the firm's employees who had participated in the audit had since become a senior officer of the client. All of these strictures, as well as many others in the Act, were intended to defend and protect the independence of the audit firm in relation to the client as well as strengthen companies' internal controls. Since the passage of the Sarbanes-Oxley Act, numerous other jurisdictions have approved legislation or regulations with many similar provisions, including Canada, Germany, South Africa, France, Australia, India, Japan, Singapore, Italy, the European Union (the 8th Company Law Directive, issued in 2006), Israel, Turkey, and Israel. There were widely reported accounting scandals also in other countries in the 2000s and early 2010s, such as Nortel in Canada, Parmalat in Italy, Ahold in the Netherlands, and Kanebo and Olympus in Japan. But it was Enron and WorldCom in the United States that riveted the attention of the world's financial markets, media, and national governments. These scandals did much to generate a literature on 'corporate governance', which has greatly escalated since then.

In the years since 2002, the Big Four audit firms have continued to increase the magnitude of their non-audit services to audit clients that are not among those prohibited by the Sarbanes-Oxley Act, and they have continued to render these and other consulting services to companies that are not their audit clients. Overall, the firms have greatly expanded the volume of consulting services in their world organizations (Strahler, 2013). The PCAOB has been monitoring this development.

Questions continue to be raised today, by the PCAOB and others, about the independence of the Big Four firms from their audit clients. As noted at the outset of this paper, a major issue in the United States is whether and, if so, how often, companies should be required to rotate their audit firms.

Conclusion

What are the factors most likely to chip away at the independence of an audit firm in relation to company management? An aggressive and resourceful company management that is bent on the use of ‘creative accounting’, that is, interpreting and applying accounting principles in a way that distorts the economic reality they are intended to depict? The continuing reappointment, year after year, of the same audit firm, even after decades, perhaps engendering a closeness or familiarity that could weaken the firm’s independence? The audit firm’s determined attempt to sell permissible consulting services to the client company – to help the company improve its operations – when the firm is at the same time to adopt a stance of independence with respect to the company?

These and other factors can militate against an independence stance. Given that the problematic process by which the audit firm is engaged – by a vote of shareholders upon recommendation of a board of directors that may be unduly influenced by top management – may potentially compromise independence in the best of circumstances, what could it do in the worst of circumstances?

REFERENCES

- 2014 Top 100 Firms*. 2014. Supplement to *Accounting Today*.
- Advisory Panel on Auditor Independence. 1994. *Strengthening the Professionalism of the Independent Auditor*. Stamford, CT: Public Oversight Board.
- Anderson, George D. 1985. Interim Report to Council of AICPA Special Committee on Standards of Professional Conducts for CPAs. Typescript dated May 16 obtained from the AICPA.
- Benston, George J. and Al L. Hartgraves. 2002. ‘Enron: What Happened and What We Can Learn from It’. *Journal of Accounting and Public Policy*, Summer, vol. 21, no. 2: 105-127.
- ‘Big Four (audit firms)’. 2013. Wikipedia, accessible at: [http://en.wikipedia.org/wiki/Big_Four_\(audit_firms\)](http://en.wikipedia.org/wiki/Big_Four_(audit_firms)). Accessed on May 20, 2014.
- Brazelton, Julia K. and Janice L. Ammons (editors). 2002. *Enron and Beyond: Technical Analysis of Accounting, Corporate Governance, and Securities Issues*. Chicago, IL: CCH Incorporated.
- Carrera, Nieves, Nieves Gómez-Aguilar, Christopher Humphrey, and Emiliano Ruiz-Barbadillo. 2007. ‘Mandatory Audit Firm Rotation in Spain: A Policy

- That Was Never Applied'. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, vol. 20, no. 5: 671-701.
- Chasan, Emily. 2014. 'European Parliament Approves Mandatory Auditor Rotation'. *The Wall Street Journal/CFO Journal* (April 3), accessible at: <http://blogs.wsj.com/cfo/2014/04/03/european-parliament-approves-mandatory-auditor-rotation/> Accessed on May 19, 2014.
- Clikeman, Paul M. 2009. *Called to Account: Fourteen Financial Frauds That Shaped the American Accounting Profession*. New York, NY: Routledge.
- Coffee, John C. Jr. 2006. *Gatekeepers: The Professions and Corporate Governance*. Oxford: Oxford University Press.
- EU Commission. 2014. 'Reform of the Audit Market: Commission Proposals', accessible at: http://ec.europa.eu/internal_market/auditing/reform/index_en.htm. Accessed on May 20, 2014.
- Lagut, Stephane. 2014. 'Viewpoint: The Case Against Auditor Rotation Rules'. Autobeat Group of Ernst & Young, accessible at: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-the-case-against-auditor-rotation-rules/\\$FILE/EY-the-case-against-auditor-rotation-rules.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-the-case-against-auditor-rotation-rules/$FILE/EY-the-case-against-auditor-rotation-rules.pdf) Accessed on May 20, 2014.
- McInnes, William M. (editor). 1993. *Auditing into the Twenty-first Century*. Edinburgh: The Institute of Chartered Accountants of Scotland.
- Partnoy, Frank. 2003. *Infectious Greed: How Deceit and Risk Corrupted the Financial Markets*. London: Profile Books.
- Public Company Accounting Oversight Board (PCAOB). 2011. 'Concept Release on Auditor Independence and Audit Firm Rotation: Notice of Roundtable', PCAOB Release No. 2011-006, August 16, accessible at: http://pcao-bus.org/Rules/Rulemaking/Docket037/Release_2011-006.pdf Accessed on May 21, 2014.
- Rapoport, Nancy B. and Bala G. Dharan (editors). 2004. *Enron: Corporate Fiascos and Their Implications*. New York, NY: Foundation Press.
- Schuetze, Walter P. 1994. 'A Mountain or a Mole Hill?' *Accounting Horizons*, March, vol. 8, no. 1: 69-75.
- Securities and Exchange Commission (SEC). 1979. 'Scope of Services by Independent Accountants'. *Accounting Series Release No. 264*, June 14.
- Spencer Stuart Board Index 2013. 2013. SpencerStuart, accessible at: <http://www.corpgov.deloitte.com/binary/com.epicentric.contentmanagement.servlet.ContentDeliveryServlet/USEng/Documents/Nominating-Cor>

porate%20Governance%20Committee/Board%20Composition%20and%20Recruitment/SpencerStuartBI%202013_04Nov2013-lowres.pdf Accessed on May 22, 2013.

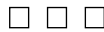
Strahler, Steven R. 2013. 'Big Four Bulking Up Consulting Muscle'. *Crain's Chicago Business*, October 7, accessible at: <http://www.chicagobusiness.com/article/20131005/ISSUE02/310059997/big-four-bulking-up-consulting-muscle> Accessed on May 21, 2014.

Walters, Ralph. 1984. 'Looking Back in Sorrow'. Accounting Regulation in the U.S.: The Growing Debate. *International Accounting Bulletin*, Special Report (January): S/6-S/9.

Zeff, Stephen A. 1987. 'Does the CPA Belong to a Profession?' *Accounting Horizons*, June 1987, vol. 1, no. 2: 65-68.

Zeff, Stephen A. 2003a. 'Du Pont's Early Policy on the Rotation of Audit Firms'. *Journal of Accounting and Public Policy*, January-February, vol. 22, no. 1: 1-18.

Zeff, Stephen A. 2003b. 'How the U.S. Accounting Profession Got Where It Is Today'. *Accounting Horizons*, September and December, vol. 17, nos. 3/4: 189-205 and 267-286.



**ANSWER TO THE DISCOURSE
DR. STEPHEN ZEFF**

Dr. Oriol Amat Salas



Excellency President of the Reial Acadèmia de Doctors
Excellency Academicians
University and professional colleagues
Dear friends

I would like to start saying thank you very much to the Board of the Reial Acadèmia de Doctors and to our President for giving me the privilege of answering to the outstanding discourse of the Dr. Stephen Zeff Solemn Official Session of Reception as Correspondent Academician for the United States of America.

We are privileged to have with us this evening one of the most admired scholars of the scientific field of accounting.

Let me tell you some facts about the impressive career of Dr. Zeff. He holds B.S. and M.S. degrees from the University of Colorado, and M.B.A. and Ph.D. degrees from the University of Michigan. He has received honorary doctorates from the Turku School of Economics, in Finland; the University of Waterloo, in Canada; and Universidad de Alcalá. He was Editor of *The Accounting Review* in 1978-83 and was President of the American Accounting Association (AAA) in 1985-86. In 1988, he received the AAA's Outstanding Accounting Educator Award, and in 1999 the AAA's International Accounting Section named him the recipient of its Outstanding International Accounting Educator Award. From 1961 to 1978, he was on the faculty at Tulane University. He has taught at Rice University since 1978. He has lectured in over 55 countries.

In 1973 and 2001, Zeff received the Hourglass Award from the Academy of Accounting Historians, thus becoming one of the few two-time recipients of the award. In 2008, the Academy gave him the Thomas J. Burns Biographical Research Award. In 2002, he was inducted as the 70th member of the Accounting

Hall of Fame, of The Ohio State University. In 2003, the Institute of Chartered Accountants of Scotland made him an ICAS Honorary Research Fellow. In 2009, the European Accounting Association gave him the inaugural Anthony G. Hopwood Award for Academic Leadership. In 2009, CPA Australia and the Institute of Chartered Accountants in England and Wales made him an honorary member. In August 2011, he gave the Presidential Scholar Address at the AAA's annual meeting. In 2011, the International Federation of Accountants gave him its inaugural IFAC International Gold Service Award.

Zeff is author or editor of 29 books and has written more than 100 articles. He serves on the editorial board of eighteen research journals edited in eleven countries. He was book review editor of *The International Journal of Accounting* from 1997 to 2003 and is currently book review editor of *The Accounting Review*. He has been a visiting professor at the University of California at Berkeley, University of Chicago, Harvard Business School, Northwestern University, and the University of Texas at Austin, and at universities in Mexico, Australia, New Zealand, and the Netherlands. He served on the advisory council to the Financial Accounting Standards Board, and he was a public member of the planning committee of the AICPA's Auditing Standards Board. From 1981 to 2009, he was a member of the executive committee/board of the European Accounting Association. Since 1991, he has been a member of the academic panel of the UK's Accounting Standards Board/Accounting Council, and from 1991 to 2002 he served as International Research Adviser to the Institute of Chartered Accountants of Scotland.

At Rice University, Zeff has been an Associate of Sid W. Richardson College (1979-96), Director of the Managerial Studies Program (1980-99), Speaker of Faculty Council (1989-90), and Co-Chair of the Faculty and Shared Governance Task Force (2004-05).

Dr. Zeff has made really important contributions to the understanding of history and accounting thought, for his theories on the establishment of accounting principles and their development aid academic institutions related to our field. Just to give a flavour of this, let me mention a brief selection of his recent publications:

“How the U.S. Accounting Profession Got Where It Is Today,” *Accounting Horizons*, September and December 2003.

“The Evolution of U.S. GAAP: The Political Forces Behind Professional Standards,” *The CPA Journal*, January and February 2005.

“Political Lobbying on Accounting Standards—National and International Experience,” chapter in Nobes and Parker, *Comparative International Accounting*; currently in revision for the 13th edition to be published in 2016.

Financial Reporting and Global Capital Markets: A History of the International Accounting Standards Committee, 1973-2000 (Oxford: Oxford University Press, 2007), with Kees Camfferman.

“Some Obstacles to Global Financial Reporting Comparability and Convergence at a High Level of Quality,” *The British Accounting Review*, December 2007.

“IFRS Developments in the USA and EU, and Some Implications for Australia,” *Australian Accounting Review*, December 2008.

“The Evolution of the IASC into the IASB, and the Challenges it Faces,” *The Accounting Review*, May 2012.

A proof that he is still very active in research and publications is that he has several publications in progress.

Some reactions about the brilliant lecture we have had the pleasure of listening which allows us to know one of the most influential accounting scholars of our time. Companies and their auditors have the obligation to report about the true and fair view of the economic and financial situation of the firm. In the discourse, Dr. Zeff has remembered that aggressive managers are in a position to manipulate the view of economic reality presented in this information to interested parties. These manipulations can be regarded as morally reprehensible because they are not fair to users, they involve an unjust exercise of power, and they tend to weaken the authority of accounting regulators. And he has pointed out some of the challenges to the independence of the external auditor when giving an opinion on the fairness of a company’s financial statements. Among them we can cite the continuing reappointment, year after year, of the same audit firm that could weaken the firm’s independence. Another issue is the audit firm’s selling consulting services to the client. These and other factors can militate against the independence of the auditor.

Quoting the speech of Professor José Antonio Gonzalo Angulo, Professor when professor Zeff received his honorary doctorate from the Universidad de Alcalá: *“Dr. Zeff is, among other things a historian of contemporary account-*

ing concerned about the current situation, claiming professionally scientific validity of the research method (re-search in the most literal sense the term) based on the study of archives and personal interviews with the protagonists of the story trying to rebuild. Its purpose over the last fifty years has been helping us to understand the dynamics of the establishment of accounting standards in the world. Those rules, followed by businesses, can produce more useful financial information. In large corporate scandals, the role of accounting standards for recording obligations and transparency, has been instrumental in explaining why companies (or the auditors) have not reported on time about their problems financial."

A part of being an excellent scientist and professor, Stephen Zeff is a good friend of many of us. I remember when I first met Dr. Zeff in the Canary Islands more than twenty five years ago during a Conference of the Spanish Accounting Association. Stephen is the friend we can discuss our impressions and opinions when we are together in meetings, conferences and other events held throughout the world. He is the fellow traveler who likes to enjoy the local culture, the food and the conversation.

He has been many times in Barcelona, Madrid and other places of Spain. We also appreciate your collaboration with the Catalan Accounting Association. He has been a member from the beginning of the Editorial Board of the *Revista de Comptabilitat i Direcció* and he has had a lot of collaborations with the Spanish Accounting Association. Thanks to your support our country could host several times the annual Conference of the European Accounting Association, first in Barcelona, and later in Madrid and Seville. As proof of this we have with us today Dr. Leandro Cañibano, president of AECA and a good friend also of Dr. Zeff. I know that other Spanish professors would like to be present in this ceremony, like Dr. José Antonio Gonzalo Angulo, now in Japan or Dr. Jorge Túa now in Latin America.

I would like to add also a comment about another characteristic of Dr. Zeff: his humility. As John Ruskin says: *"The first test of a truly great man is his humility. By humility I don't mean doubt of his powers or hesitation in speaking his opinion, but merely an understanding of the relationship of what he can say and what he can do."*

Finally, I would also emphasize that it is a great satisfaction that the Real Academia de Doctors enriches with the admission of Dr. Stephen Zeff as Correspondent Academician for the United States of America. In this new stage

of the Royal Academy that drives our President Dr. Alfredo Rocafort, it is not difficult to imagine that professor Zeff can make contributions of great value. We are pleased to incorporate his intellectual capacity and his skills to promote international academic initiatives. On behalf of all the members of the Royal Academy, I give you our warmest welcome.

□ □ □

DISCOURSE

Dr. David B. Wilkins



MAKING GLOBAL LAWYERS LEGAL PRACTICE, LEGAL EDUCATION, AND THE PARADOX OF PROFESSIONAL DISTINCTIVENESS

DAVID B. WILKINS
Harvard Law School

I. Introduction and Acknowledgements

Your Excellency Mr. President Sr. Dr. Alfredo Rocafort Nicolau.
The Honorable Ms. Tanya Anderson, United States Counsel General
Your Excellencies Members of the Royal Academy.
Distinguished Academics and Honored Guests.

It is a great honor to be welcomed as a Corresponding Member into this ancient and august Academy, whose founding in 1914 you celebrated earlier this year. I am truly humbled by the long list of distinguished academics from an incredible range of disciplines here in Spain and around the world with whom I will now be eternally joined.

I want to begin by thanking Your Excellencies for placing your trust in me. I can only hope that my remarks tonight will be worthy of such a momentous occasion.

In particular, I want to thank Her Excellency Dr. Maria Jose Esteban Ferrer for bringing my work to your attention. Our collaboration on our project on *The Role of the Big 4 in the Reconfiguration of the Global Market for Legal Services* has been a highlight of my recent professional career. I look forward to working with her on this and other important questions for many years to come, and to hearing her Answering Remarks tonight.

With your indulgence, I also want to take just a brief moment to thank the many people who have played such a critical role in launching and supporting my career. As the old adage goes: Success has a thousand parents – but failure is an orphan. In my case there have been thousands of family members, teachers, mentors, collaborators, and friends who have made this day possible. I have quite literally stood on the shoulders of giants. Beginning with those of my father Julian Wilkins, who opened the door of Harvard Law School for me during a family trip when I was 5 years old, and lived long enough to see me graduate from his *alma mater* in 1980 – but not quite long enough to see me join its faculty in 1986. Although he is no longer with me, my father's commitment to principle and strength in the face of adversity continues to be my guiding light. Fortunately, I am blessed to still have my mother Elizabeth Wilkins, whose constant love and support, along with that of my sister Carolyn and brothers Stephen and Timothy, continue to lift me up and make all things possible. I have also been blessed with many intellectual fathers and mothers who I also want briefly to thank here: Earl P. Bell, Jr., my high school debate teacher, who first taught me the power of critical thinking; James Vorenberg, my college Master, law school professor, and eventual dean, who taught me to love the law and recruited me back to Harvard to teach it; United States Supreme Court Justice Thurgood Marshall, who taught me the power of the law – and lawyers – to create a more just world; My colleagues Professor Andrew Kaufman and Dean Martha Minow, and mentor and collaborator David M. Trubek, who taught me how to translate Justice Marshall's insights into legal scholarship and teaching; And last, but certainly not least, the tens of thousands of students I have had the privilege of teaching over the years, who have taught me far more than I have ever been able to teach them. I owe all of these actual, intellectual, and spiritual forbearers a tremendous debt for helping me to get to this stage this evening.

Most importantly of all, I am now blessed with a family of my own – and blessed to have them here with me today. My wife Ann Marie, who I met in 1982 and married in 1986, was the one who gave me the courage to begin this academic journey, and whose love and support has nourished me through it. And my son Brian, who arrived with the millennium in 2000, and whose keen intelligence, probing curiosity, and caring heart never fails to make me optimistic about the future – even as he constantly reminds me that I am already a part of the past. Being a father to him is my proudest achievement, and I hope my greatest success. As my son sits with all of you in this beautiful hall in this beautiful city thousands of miles from his home to watch his father be inducted into this prestigious Spanish Academy – something that would have

been inconceivable when we were all Brian's age – it is the world of law and lawyers that Brian and his generation will inherit that I will seek to address in my remarks tonight.

II. Business as Usual or Brave New World?

Here is the question legal academics have been asking for the last few years. Did the Global Financial Crisis (GFC) that began in the United States with the fall of Lehman Brothers in 2008, and eventually spread to slow growth in most of the world's major economies – including here in Spain – herald a fundamental paradigm shift for the legal profession? Or are we just having the kind of correction that we have seen before as a result of past economic downturns, and that things will eventually return, roughly speaking, to the way that they were before the crash? Not surprisingly, this question is being asked most urgently with respect to the corporate law firm sector. Demand for the kind of M&A and securitization work that fueled so much of the growth in the global corporate legal services market in the years leading up to 2008 has declined significantly in the wake of the GFC (Henderson 2014). Law firms that relied heavily on these transactions have been especially hard hit, with several going out of business. Moreover, unlike previous downturns in the legal market in 2001 and 1991, this decline in transactional work has not been counterbalanced by an increase in the demand for litigation, as companies have sought out less expensive ways to resolve disputes arising from the GFC (Thomson Reuters 2012). The net result has been that beginning in 2009 many large U.S. law firms began laying off support personnel, associates, and even partners, with some important firms failing altogether and closing their doors (Henderson 2014). By 2010, law firms in the U.K. and Western Europe were following suit, with Spanish law firms being among the most affected. And while the BRICS and other important emerging markets have fared better than the developed economies in the West, growth in these countries has also slowed, as has the foreign investment that was fueling so much of the corporate legal market in these jurisdictions (Li and Liu 2012). Although economic growth has begun to rebound in the U.S. and most other major economies around the world since 2011, the legal market has grown more slowly, with hiring (particularly at the entry level), growth, and profitability all either flat or below pre-recession levels (Henderson 2014).

Both the size and duration of this downturn has led some academics and more than a few practitioners to conclude that we are now in the midst of a fundamental paradigm shift that will result in “The Death of Big Law” – or even

more apocalyptically “The End of Lawyers” (Ribstein 2012; Susskind 2008). It is still far too early to tell whether anything this dramatic will take place, and most reasonable observers think it is unlikely that large law firms – let alone all lawyers – will disappear from the scene. After all, projections about the death of the big law firm model have been made since the 1991 recession, and pundits have been predicting the demise of the billable hour for decades (Kronman 1993). Nevertheless, there is good reason to believe that a set of fundamental changes in the world at large that began long before 2008, but that have been accelerated and sharpened by the GFC, are likely to have an important effect on the future of *all* lawyers – not just those in large law firms – and will challenge us to rethink and refocus our fundamental ideas about the legal profession’s core practices and ideals.

Three related changes are particularly relevant. The first is the globalization of economic activity, and the increasing shift in the locus of that activity from the developed economies of the North and West to the emerging economies of the South and East. According to the the International Monetary Fund (IMF), in 2010 41% of all the world’s Gross Domestic Product (GDP) was located in North America and Western Europe (IMF 2010). By 2050, Citi Private Bank projects that this percentage will fall to 18%, with Asia, Latin America, and even Africa (which Citi predicts will be the fastest growing region in the world over the next few decades) replacing North America and Europe as the most important economies in the world (Citi Private Bank 2012).

The second is the explosion in the size and sophistication of information technology. My first job was in the “computer room” at my local electric utility company in my hometown of Chicago. That room was filled with enormous mainframe computers with tape drives that spat out giant perforated sheets of paper – all of which probably had less computing power than I can now access through my smart phone. And those who study technology remind us that the devices we currently have will seem similarly quaint within a few short years, as developments in nanotechnology, cloud computing, and artificial intelligence exponentially multiply our ability to generate, access, and process information (Susskind 2013).

Finally, we are seeing an increasing “blurring together” of the traditional categories of knowledge and organization that we have used to understand our world. It was not so long ago, that we confidently believed there was a sharp distinction between categories such as “public” and “private,” or “global” and “local” – or more relevant for our purposes – “law” and “business.” It is not

that these categories are no longer important, but today no one believes that they are as sharply distinguished and hermetically sealed as we once did. Thus in my country, is General Motors a “private” or a “public” corporation after the U.S. government pumped billions of dollars of taxpayer money to rescue it from bankruptcy? Or, once again closer to home, are large law firms engaged in a “profession” or a “business” as they seek to serve clients and the public interest across an increasingly competitive and deregulated environment? The answer in both cases is that these entities are both – or more accurately, that they exist at the intersection of these traditional categories – in large part because those categories no longer adequately define the complex world in which we live.

As you gather here tonight to welcome two new Corresponding Members from the United States, while trying not to worry about the unanswered emails on your smart phone, and wondering how to accommodate the rising demand by students and faculty for “interdisciplinary” courses, you know that the combination of these three trends has already reshaped much of the world around us. It should not be surprising that these large-scale changes to the world are also reshaping the legal profession, and the global market for legal services.

III. Five Consequences for the Legal Profession

I want to focus on five ways in which globalization, the rise of information technology, and the blurring together of traditional categories of knowledge and organization are transforming the practice of law around the world. I characterize each of these changes as a movement between the following simplified archetypal images of lawyering that I will briefly flesh out below:

- From a profession of “solo practitioners” to one where the majority of lawyers engage in some form of “institutional practice”;
- From a “homogeneous” profession to one whose members are increasingly “diverse”;
- From a profession that has traditionally been “insulated” from market competition to one that is characterized by fierce “competition” for both clients and talent;
- From a profession governed largely by “artisanal” norms of the profession’s own creation to one that is subject to a growing array of “external regulation.”

- Finally, law has moved from one of the most “local” professions in the world, to one that is increasingly “glocal” – global, yet stubbornly local at the same time.

Let me briefly explain.

A. Institutionalization

The majority of lawyers around the world continue to practice alone or in very small and relatively informal groupings (Abel and Lewis 1988-95). Nevertheless, there is now a strong trend toward lawyers practicing law within the context of organizations of increasing size and scope. Thus, both the absolute number and relative size of “large” law firms has grown dramatically in recent years. This trend began in the United States during the first decades of the twentieth century (Henderson 2011). By the close of that century, what was once a uniquely “American mode of the production of law” had spread to the United Kingdom and Western Europe (Trubek, et al. 1994). In the first decades of the new millennium, law firms patterned on the Anglo-American Model – as well as a number of Anglo-American law firms – can now be found in virtually all of the important commercial centers in Asia, Latin America, Africa, and the states of the former Soviet Union (Liu 2008; Flood 2013; Krishnan 2007; Wilkins 2010). Indeed, even some “plaintiffs” lawyers – the lawyers who represent individuals in civil cases – are now forming law firms of increasing size and sophistication, particularly in Australia and the United Kingdom (Morrison and Grech 2009).

But it is not just law firms that are responsible for this growing institutionalization of legal practice. In the United States, in-house legal departments now rival the size of large law firms, with several employing several hundred lawyers (Coates et al 2011). Although U.S. legal departments still tend to be among the largest, one can now find large and sophisticated general counsel offices in companies in the U.K. and Western Europe – and a significant number of the companies emerging from the BRICS and other rising powers are beginning to build important internal legal departments as well (Wilkins 2012).

The number of lawyers employed by government agencies and multinational organizations is also expanding. The explosion of law and regulation in countries around the world, coupled with the rapid growth of regulation at the multinational level, is fueling a tremendous need for public lawyers employed at the local, national, and global levels who can interpret, administer, and enforce this expanding legal infrastructure – as well as public interest and

private practice lawyers to keep this growing government bureaucracy in check (Trubek et al 2013; Papa and Wilkins 2012). Notwithstanding budgetary constraints, this expanding “globalization of governance” is likely to further the growth of institutionalized law practice in both public law offices and NGOs (Wilkins and Papa 2013).

Finally, as I will indicate below, in the last few years we have seen the proliferation of new – or newly reinvigorated – organizations offering various kinds of legal (and legally related) services to businesses and individuals (Regan and Heenan 2010). All of these organizations employ lawyers – with some employing more than the largest law firms or in-house legal departments – and all, as I also explain below, are likely to significantly increase in size and scope as the regulatory changes first instituted in the U.K. begin to spread around the world.

Collectively, these changes are creating an increasingly institutionalized legal profession. Yet our way of educating and socializing young lawyers continues to proceed as if we were preparing them to be solo practitioners.

We have similarly failed to acknowledge the implications of who is becoming a lawyer

B. Diversity

Law has traditionally been one of the most restricted professions in the world. As the great American legal historian J. Willard Hurst once famously observed, prior to the twentieth century anyone in America could be a lawyer: as long as you were a white Anglo-Saxon Protestant man of means (Hurst 1950) – an observation that remained largely true until the late 1960s (Abel 1989). Although the categories have not always been the same, law has largely been a profession restricted by some combination of gender, race, nationality, or religion in most other countries around the world as well (Abel and Lewis 1988-1995). Today, law is increasingly what the sociologists would call a “feminized” profession, where women constitute the majority – and in many countries the overwhelming majority – of new entrants (Michaelson 2012). Yet the typical career path for a lawyer, particularly for a lawyer in a large law firm, is not only designed for a man, but for a man who has a wife who does not work – a rarity in a growing number of societies (Wald 2010).

Other forms of diversity within the profession are increasingly important as well – and legal professions around the world will have to do a far better job than

they have historically done to incorporate these diverse practitioners. In the United States, for example, the legal profession has done a relatively good job of removing barriers that used to keep Jews, Catholics, and other religious minorities from full inclusion (Abel 1989). Yet the American legal profession still struggles to fully integrate racial minorities such as blacks, Hispanics, and Asians, and has only recently begun to address the claims for inclusion by lawyers who are openly gay, or lawyers with disabilities (Waterstone Stein and Wilkins 2012; Wilkins 2004; Wilkins and Gulati 1996). Legal professions in other countries around the world face similar challenges – challenges that will make it increasingly difficult to build effective and efficient legal organizations of the kind discussed above (Wilkins 2000). Law is fundamentally a human capital business, in which the most important assets for any legal organization are the lawyers and other people who work there. As lawyers become more diverse, these organizations must find ways to accommodate this diversity or risk losing talent to others who are competing for their services, including competitors from outside of the legal profession. This “war for talent” is bound to intensify as legal professions around the world become less insulated and more competitive.

C. Competition

The markets in which lawyers practice have become considerably more competitive in recent years. Even in the United States, until the middle decades of the twentieth century the absolute number of lawyers was fairly small – and overt competition among these practitioners was inhibited by formal rules against advertising and other market behavior, and even more powerful informal norms and practices that restricted lawyers to competing in a relatively small geographic area and discouraged the “poaching” of clients or talent (Abel 1989). Similar norms inhibiting competition were even more rigorously enforced in other jurisdictions where the legal profession was historically even smaller and more insulated (Abel and Lewis 1988-95).

Today, law is rapidly becoming one of the most competitive businesses in the world. In the United States, law firms now compete aggressively, soliciting clients via sophisticated marketing campaigns, and “poaching” associates and even partners “laterally” from other law firms (and to a lesser extent, government agencies and in-house legal departments) (Henderson and Bierman 2009). These practices are arguably even more intense in jurisdictions such as China, where the large law firm sector has been growing especially rapidly (Liu and Wu 2014). And competition is arguably even more intense among lawyers who serve individual clients (Heinz et al 2005; Van Hoy 1997).

Two factors are driving this newly intense competition. First, throughout the economy – and increasingly in the market for corporate legal services – there has been a dramatic reduction in what economists call information asymmetry between buyers and sellers. This gap began closing when corporations started to hire sophisticated in-house legal departments in the 1980s, a trend that is now spreading around the world (Gilson 1990; Wilkins 2012). In recent years, however, a growing number of “do it yourself” websites and on-line rating agencies are beginning to close this gap for individual clients as well (Susskind 2013). As a result, increasingly sophisticated consumers can at least attempt to compare prices and service quality. Indeed, the most sophisticated general counsels now routinely take legal work that lawyers traditionally sold as an integrated whole – e.g., “class action litigation,” or “a \$500 million acquisition” – and “unbundle” it into its component parts – e.g., “discovery,” “pre-trial motions,” and “trial,” or “due diligence,” “asset pricing,” “negotiation,” and “document drafting” – and then spread those different aspects of the work across an increasingly global supply chain of legal producers (Regan and Heenan 2010; Daly and Silver 2007). All of this has put significant price pressure on lawyers (Henderson 2014).

Second, this trend toward disaggregation has in turn spurred the development of a host of new producers that now aggressively compete for a portion of the work on this increasingly global legal supply chain. Thus, when sourcing “legal work” general counsels can now choose among legal process outsourcing organizations located in India and other low cost jurisdictions, electronic discovery companies, contract lawyers and other temporary staffing solutions, the Big Four accountancy firms which now offer advice on litigation management and deal pricing, and, of course, a growing number of increasingly sophisticated law firms around the world (Rostain and Regan 2014; Regan and Heenan 2010). Many of these entities are organized as corporations, thus giving them easier access to capital and managerial resources than law firms (Weberstaedt 2013). As a result, these newcomers are increasingly developing new products and services that further challenge the legal profession’s traditional business model (Hadfield 2014). Law firms have relied on a steady increase in the hourly rates that they charge clients, and an equally steady increase in leverage (the percentage of associates, who do not have an equity interest in the firm, to partners who do) to drive profitability. But as corporate consumers become more sophisticated about their legal needs, and have greater access to a global network of providers willing and able to provide these services, law firms have had a more difficult time utilizing either of these strategies. Instead, companies are demanding greater transparency and accountability from law firms about

how they are doing the company's legal work – and requiring that the law firms price these services by their “output,” as measured by the value to the company, as opposed to the traditional “input” model based on the number of associate and partner hours it took to produce the work (Wilkins 2012). A number of new “disruptive innovators” are trying to bring this same kind of sophistication to the individual client sector (Rickman and Anderson 2011). Recent regulatory changes begun in the U.K. and that are already spreading to other jurisdictions will only fuel this kind of innovation – and the corresponding competition in all sectors of the legal services market.

D. External Regulation

Historically, in virtually every jurisdiction the regulation of the legal profession was largely – if not entirely – in the hands of the profession itself. Indeed “self-regulation” – typically defined as freedom from state control – has always been one of the defining hallmarks of what it means to be an “independent professional” in general, and a lawyer in particular (Wilkins 1992). Although the legal profession retains important regulatory power in most jurisdictions, in recent years the state has become a much more important player in professional regulation around the world. The most obvious example is the U.K., where a government commission led by Sir David Clementi pushed through a series of reforms that have removed many of the organizational restrictions on how law is practiced – most importantly, easing restrictions against non-lawyer investment in law firms and restrictions against multidisciplinary practice – and created a Legal Services Board, headed by a competition specialist, which has ultimate authority over all regulation affecting lawyers (Flood 2012). Similar regulatory changes allowing for “Alternative Business Structures” and greater state regulatory oversight over the legal profession are being adopted or seriously debated in Europe, North America, and Asia. (Hyde 2014; Golvin and Jeffrey 2013; Claessens et al. 2012). The General Agreement on Trade in Services (GATS) and other multiparty regulatory initiatives are likely to further accelerate the spread of these reforms (Terry 2010).

Indeed, globalization is fueling a variety of state-led reforms that are dramatically redrawing the boundaries of legal professions and legal services around the world, from the Australian government's decision to allow law firms to be publicly owned and traded on the stock market, to the Korean government's decision to abolish that country's undergraduate law schools and to institute a system of post-graduate legal education, some portion of which is to be taught in English (Morison and Greech 2009; Program on the Legal Profession 2011). This brings us to the last of the five important changes I want to discuss tonight.

E. “Glocalization”

Traditionally, law has been a local profession – and with good reason. The law itself was most often local, and knowledge of local law and procedure has always been central to the lawyer’s craft. Moreover, even more fundamentally, law has always been thought of at base as a “personal” service, in which lawyer and client sit across the table from each other to communicate and solve problems. As a result, language, culture, and geography also worked to localize legal practice.

Today, we all know that none of these constraints are as binding as they once were. Nevertheless, there is no single “global law,” let alone a unitary global legal culture. Nor, contrary to what unfortunately too many of my countrymen believe, is there a global language. I am honored and grateful that you have allowed me the privilege of addressing you this evening in my language. But I try very hard never to forget that it is *my* language. And while English may increasingly be the language of business (at least until we all start learning Mandarin Chinese), as many a person who has tried to conduct business only in English – only with people who speak English – has found out the hard way, there is a great deal even in the world of business that requires in-depth knowledge of local language, culture, and norms. To pick up on my reference to Mandarin Chinese, this is one of the primary reasons why so few foreign law firms seem to be making any money in China – and why so many of them now populate their China offices with native speakers educated both in China and the West (Stern and Li 2014). And while technology allows distant contact quickly and cheaply, how many of you would be here if Professor Zeff and I were only appearing by teleconference?

In the end, what we have – and are likely to have for the foreseeable future – is a complex system that blurs the boundary between the global and the local. Hence “glocalization,” an apt if somewhat clunky term coined by Professor Carol Silver at Northwestern School of Law (Silver, Phalen, and Rabiowitz 2009). This complex boundary blurring, once again, challenges many of our fundamental ideas about lawyers’ practices and ideals.

IV. Preparing for the Future

Whether the changes outlined above herald the “End of Lawyers,” or just the “Death of Big Law,” it is quite likely that many law firms will not survive.

Some firms will fail outright. But many more will be absorbed into larger entities of one kind or another as the pace of institutionalization of the legal profession continues to accelerate. Moreover, as the recent merger between China's King & Wood and Australia's Mallesons Stephen Jaques and the U.K.'s SJ Berwin underscores, much of this next wave of consolidation will be led by lawyers and law firms with their origins in the emerging economies of Asia, Latin America, and Africa. The trend toward removing regulatory barriers outline above is likely to further stratify the relative winners and losers in the "glocal" market for legal services at both the corporate and the individual levels (Hilborne 2014; DeStefano 2012).

All of these developments will raise important challenges for those of us in this room in our role as educators, and for the law schools and universities in which we teach. On the one hand, the growing interdependence and complexity associated with "economic globalization" will undoubtedly increase the demand for law and other related services (Papa and Wilkins 2012). As my former dean Robert Clark argued several years ago, lawyers as experts in what he called "normative ordering" have a central role to play in guiding private clients and public officials in creating the legal architecture that forms the foundation of our economic, political, and social interactions (Clark 1993).

If lawyers are to continue to fulfill this critical role in the twenty first century, however, we can no longer train them as if we are sending these new entrants off to practice in the nineteenth century. In addition to the "core competencies" of rigorous doctrinal analysis and a basic knowledge of foundational legal institutions, we must also train this new generation in the "complementary competencies" that they will need to operate in a world dominated by "global shifts," "big data," and "boundary-blurring" between lawyers and other professionals. This training should provide lawyers with the multidisciplinary knowledge and expertise that it will take to engage in normative ordering in the coming decades. Elsewhere my collaborators Benjamin W. Heineman, Jr., the former general counsel for General Electric, William F. Lee, former managing partner of the global law firm WilmerHale, and I have tried to set out what these complementary competencies might look like, and what global companies, large law firms and leading law schools could do to inculcate these additional competencies and to support their realization (Heineman, Lee, and Wilkins 2014). I will not repeat this argument here. Instead, I will close by positing a central paradox that faces all of us as we seek to redefine lawyer professionalism to meet the challenges – and opportunities – of the twenty first century.

VI. Conclusion: The Paradox of Professional Distinctiveness

Up until now, I have emphasized that lawyers around the world must respond to the large-scale changes that are remaking the global market for legal services. But if they just respond – if lawyers become nothing more than another agent for globalization, and the interests of globalizing clients – then the question becomes why should the legal profession be given any special privileges or responsibilities in connection with normative ordering, or any other important function? This is a challenge, it is important to note, not only for the legal profession, but also for all of those the profession claims to serve. Law and lawyers have always been closely linked to sovereignty and legitimacy however these concepts are defined, whether in the context of a pluralist democracy like the United States, or a parliamentary monarchy like the one here in Spain, or even in the context of countries that we think of as not yet embodying the rule of law like China, where we nevertheless hope that this ideal will one day take hold. This linkage is a result of a long history – however imperfect – in which lawyers have at least publicly committed themselves to – and often privately embraced, sometimes at great costs to themselves – norms of independence from both the state and the market, public service, and a commitment to the public purposes of law and legal institutions (Gordon 1988). These ideals, and their partial realization in the lived experience of real lawyers, have been central to the identity, prestige, and the power of the legal profession, and just as importantly, to the attractiveness of law as a career for the best and brightest students. The loss of these ideals threatens the recruitment of talent, and the fundamental trust upon which our shared economic, political, and social order is based (Heineman 2008; Kronman 1993). Anyone doubting the seriousness of this challenge need only look to architects and engineers, who have lost much of their status as independent professionals in recent years and have been largely (although not completely) absorbed into larger corporate hierarchies. The forces that caused this transformation in other professions and occupations – skyrocketing costs, internal expertise developed by sophisticated clients, disaggregation along global supply chains, and disruptive innovation by alternative providers – are, as I have indicated above, now present in the legal profession (Christensen et al 2013; Christensen 1997).

As I said, this challenge, which I have elsewhere labeled the “paradox of professional distinctiveness” is both real and significant, and one that we must confront if the legal profession is to continue to play an important role in the increasingly important task of normative ordering in the twenty-first century (Wilkins 2007). I do not claim to have the secret to unraveling this Gordian

knot. But I do believe that we can help to make progress on charting a prudent if rocky course through the troubled waters facing the legal profession – even if in the last analysis, the best we can do is to help our students live with the tension between the exigencies of an increasingly complex market and their duties as professionals and citizens. Lawyers, after all, have been navigating these boundaries for centuries, even if the current course is particularly challenging (Dezalay and Garth 2011). A significant number of lawyers continue to occupy important positions of power and responsibility, and have frequently and forcefully urged others to follow in their footsteps (Gordon 1988).

Moreover, many in the new generation of lawyers are particularly receptive to these messages. As I indicated, young people often pursue a career in law precisely because they believe that it will give them an opportunity to serve the public good. Both quantitative and qualitative empirical research that my collaborators and I have conducted over the years suggests that women and other entrants who join the profession from previously marginalized groups in society may have especially strong inclinations in this regard (Dinovitzer et al 2004; Wilkins 1993). Although one should always be skeptical of any claim about the inherent link between ascriptive characteristics like gender or race and professional ideals, the fact that some of the members of these once excluded groups may, like my old boss and mentor Justice Thurgood Marshall, feel a strong *moral* compulsion to use their professional talents to promote the link between lawyering and the public good provides some hope for professionalism in a word in which members of these groups constitute a growing percentage of legal professionals (Wilkins 1998).

Finally, the fact that at least some companies realize that they need the legitimacy of lawyers who are themselves legitimate in the eyes of the public as a whole may also support an approach toward the paradox of professional distinctiveness that leaves some room for lawyer professionalism. As my collaborator Ben Heineman argues, companies need “high performance with high integrity,” the dual requirements of sustainable capitalism (Heineman 2008). As a result, these powerful actors at least have a reason to support the “professionalism project” of in-house counsel and other corporate lawyers, who themselves have an incentive to maintain at least a plausible patina of professional independence and allegiance to the public purposes of the legal system (Rosen 1989). Moreover, if enlightened self-interest is insufficient, a growing proliferation of “gatekeeper” regulation that potentially holds lawyers responsible for the actions of their clients may reinforce the willingness of at least some lawyers to take their public responsibilities more seriously (Coffee 2006; Wilkins

1993). This vision of lawyers as public gatekeepers is also being spread by professional associations and law schools, which are both becoming increasingly global, and embracing a growing number of students and practitioners from emerging economies. This “globalization of knowledge” is giving the new generation of lawyers who are coming of age in jurisdictions where the culture of lawyering in the public interest may be less well established a chance to interact with lawyers from jurisdictions where this ideal has greater currency (Papa and Wilkins 2012; Wilkins 2012).

Whether or not all of these pressure points will be enough to protect the traditional role that lawyers have had in normative ordering remains to be seen. If it does, at least some of the credit will go to scholars who dedicate at least a part of their professional energy to studying the legal profession and understanding its professional challenges. And if all this sounds suspiciously like an endorsement of my own work, you only have yourselves to blame. By welcoming me as a Corresponding Member in this distinguished Academy, and therefore putting your weighty endorsement behind my research on the legal profession, you have encouraged me far more than you will ever know to challenge my fellow academics, my students, and the many practitioners with whom I interact to think even more deeply about what it means to be a “global lawyer” in this new century. And for this, and for this incomparable evening, I will forever be grateful.

Thank you.

Royal Academy Lecture

Bibliography

- Abel R L 1989 *American Lawyers*, U.C.L.A Press, Los Angeles, CA
- Abel R L, Lewis P S C (eds.) 1988-1995 *Lawyers in Society* (4 vols.). University of California Press, Berkeley, CA
- Clark R C 1993 Why So Many Lawyers? Are They Good or Bad? *Fordham Law Review* 61: 275-303
- Christensen C M 1997 *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*. Harvard University Press, Cambridge, MA
- Christensen C M, Wang D, van Bever D 2013 Consulting on the Edge of Disruption, *Harvard Business Review*, October 2013. Accessed June 30, 2014. <http://hbr.org/2013/10/consulting-on-the-cusp-of-disruption/ar/1>

- Citi Private Bank 2012, 2012 and Beyond: The Brave New For Law Firms. May 13, 2012. [unpublished manuscript]
- Claessens S J F J et al. 2012 Evaluation of the Legal Framework for the Free Movement of Lawyers, Final Report. *Panteia & Maastricht University*. November 28, 2012. Accessed June 30, 2014. http://ec.europa.eu/internal_market/qualifications/docs/studies/2013-lawyers/report_en.pdf
- Coffee J C 2006 *Gatekeepers: The Professions and Corporate Governance*. Oxford University Press, Oxford, UK
- Coates J C, DeStefano M, Nanda A and Wilkins D B 2011 Hiring Teams, Firms, and Lawyers: Evidence of the Evolving Relationships in the Corporate Legal Market. *Law & Social Inquiry* 36: 999-1031
- Daley M C and Silver C 2007 Flattening the World of Legal Services? The Ethical and Liability Minefields of Offshoring Legal and Law-Related Services. *Georgetown Journal of International Law* 38: 401- 449
- DeStefano M 2012 Nonlawyers Influencing Lawyers: Too Many Cooks in the Kitchen or Stone Soup? *Fordham Law Review* 80: 2791-2845
- Dezalay Y, Garth B (eds.) 2011 *Lawyers and the Rule of Law in an Era of Globalization (Law, Development and Globalization)*. Routledge, London
- Dinovitzer R, Adams T, Garth B, Nelson R, Plickert G, Sander R, Sterling J, Wilder G 2013 *Preliminary Report, After the JD - Wave I: A Longitudinal Study of Legal Careers in Transition*
- Flood J 2013 Institutional Bridging: How Large Law Firms Engage in Globalization. *Boston College Law Review* 54: 1087-1121
- Flood J 2012 Transactional Lawyering: Clients, Ethics, and Regulation, in *Lawyers in Practice: Ethical Decisionmaking in Context* (L Mather and L Levin eds.), University of Chicago Press, Chicago
- Gilson R J 1990 The Devolution of the Legal Profession: A Demand Side Perspective. *Maryland Law Review* 49: 869-916
- Glovin D, Jeffrey D 2013 Jacoby & Meyers Wins Round in Nonlawyer-Investor Dispute. *Bloomberg*. January 9, 2013. Accessed June 18, 2014. <http://www.bloomberg.com/news/2013-01-09/jacoby-meyers-wins-round-in-nonlawyer-investor-dispute.html>
- Gordon R 1988 The Independence of Lawyers. *Boston University Law Review* 68:1-84

- Hadfield G K 2014 The Cost of Law: Promoting Access to Justice Through the (Un)Corporate Practice of Law. *International Review of Law and Economics* 38: 43-63
- Heineman B W, Lee W W, Wilkins D B 2014, *Lawyers as Professionals and Citizens: Key Roles and Responsibilities in the Twenty First Century*. June 14, 2014 [unpublished manuscript]
- Heinz J P, Nelson R L, Sandefur R L and Laumann E O 2005 *Urban Lawyers: The New Social Structure of the Bar*. University of Chicago Press, Chicago
- Henderson W D 2014 From Big Law to Lean Law. *International Review of Law and Economics* 38: 5-16
- Henderson W D 2011 Three Generations of U.S. Lawyers: Generalists, Specialists, Project Managers. *Maryland Law Review* 70: 373-389
- Henderson W D, Bierman L 2009 An Empirical Analysis of Lateral Lawyering Hiring Trends from 2000-2007: The Emerging Equilibrium for Corporate Law Firms. *Georgetown Journal of Legal Ethics* 22: 1395-1430
- Hilborne N 2014 ABS Captures a Third of Personal Injury Market, SRA Research Reveals. *Legal Week*. June 12, 2014. <http://www.legalfutures.co.uk/latest-news/abss-capture-third-personal-injury-market-sra-research-reveals>
- Hurst J W 1950, *The Growth of American Law: The Law Makers*. Little Brown, Boston
- Hyde J 2014 Singapore embraces ABSs to 'keep pace' with rivals. *The Law Society Gazette*. January 28, 2014. Accessed June 30, 2014. http://www.lawgazette.co.uk/5039611.article?utm_source=dispatch&utm_medium=email&utm_campaign=GAZ280114
- International Monetary Fund 2010, *World Economic Outlook: Recovery, Risk, and Rebalancing*, October 2010. Accessed June 30, 2014. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/02/pdf/text.pdf>
- Krishnan J K 2007 Outsourcing and the Globalizing Legal Profession. *William and Mary Law Review* 48: 2189-2246
- Kronman A T 1993 *The Lost Lawyer: Failing Ideals of the Legal Profession*. Harvard University Press, Cambridge, MA
- Li X, Liu S 2012 The Learning Process of Globalization: How Chinese Law Firms Survived the Financial Crisis. *Fordham Law Review* 80: 2847-2866.

- Liu S 2008 Globalization as Boundary-Blurring: International and Local Law Firms in China's Corporate Law Market. *Law & Society Review* 42: 771-804
- Liu S, and Wu H 2014 The Ecology of Organizational Growth: Chinese Law Firms in the Age of Globalization. April 16, 2014 [unpublished manuscript]
- Michaelson E 2012 Women in the Legal Profession, 1970-2010: A Study of the Global Supply of Lawyers. *Indiana Journal of Global Legal Studies* 20: 1071-1137
- Morrison K, Grech A 2009 Slater & Gordon: The Listing Experience. *Georgetown Journal of Legal Ethics* 22: 535-540
- Papa M, Wilkins D B 2012 Globalization, Lawyers, and India: Toward a Theoretical Synthesis of Globalization Studies and the Sociology of the Legal Profession. *International Journal of the Legal Profession* 18: 175-209
- Program on the Legal Profession 2011 *The Legal Profession of the Republic of South Korea*. Accessed June 30, 2014. http://www.law.harvard.edu/programs/plp/pdf/Korean_Legal_Profession.pdf
- Regan M C, Heenan P T 2010 Supply Chains and Porous Boundaries: The Disaggregation of Legal Services. *Fordham Law Review* 78: 2137-2191
- Rickman N, Anderson J 2011 Innovations in the Provision of Legal Services in the United States. *Kauffman-RAND Institute for Entrepreneurship Public Policy* 1: 1-40
- Rosen R E, *The Inside Counsel Movement, Professional Judgment and Organizational Representation*, 64 *Indiana L. J.* 479-555
- Rostain T, Regan M C 2014 *Confidence Games: Lawyers, Accountants and the Tax Shelter Industry*. MIT Press, Cambridge, MA
- Silver C, Phelan N D and Rabinowitz M 2009 Between Diffusion and Distinctiveness in Globalization: U.S. Law Firms Go Global. *Georgetown Journal of Legal Ethics* 22: 1431-1471
- Stern R E and Li S 2014 The Outpost Office: How International Law Firms Approach the China Market. March 14, 2014 [unpublished manuscript]
- Susskind R 2013 *Tomorrow's Lawyers: An Introduction to Your Future*. Oxford University Press, Oxford, UK
- Susskind R 2008 *The End of Lawyers?: Rethinking the nature of legal services*. Oxford University Press, New York

- Terry L 2010 From GATS to APEC: The Impact of Trade Agreements on Legal Services. *Akron Law Review* 43: 875-984
- Thomson Reuters 2012 *Peer Monitor Index Q3 2012 Executive Report*. Accessed June 16, 2014. https://peermonitor.thomsonreuters.com/Thomson-Peer/docs/PMI_2012_Q3.pdf
- Trubek D M, Coutinho D R and Schapiro M G 2013 Toward a New Law and Development: New State Activism in Brazil and the Challenge for Legal Institutions. *The World Bank Legal Review* 4: 281-314
- Trubek D M, Dezalay Y, Buchanan R and Davis J 1994 Global Restructuring and the Law: Studies of the Internationalization of Legal Fields and the Creation of Transnational Arenas. *Case Western Reserve Law Review* 44: 407-498
- Van Hoy J 1997 *Franchise Law Firms and the Transformation of Personal Legal Services*. Greenwood Publishing Group, Westport, Connecticut
- Wald E 2009 The Other Legal Profession and the Orthodox View of the Bar: The Rise of Colorado's Elite Law Firms. *University of Colorado Law Review* 80: 605-683
- Waterstone M E, Stein M and Wilkins D B Disability Cause Lawyers, *William & Mary Law Review* 53: 1287 – 1347
- Weberstaedt J 2013 English Alternative Business Structures and the European Single Market. *Humboldt University Berlin Working Paper*. Accessed June 17, 2014. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2333174
- Wilkins D B 2012 Is the In-House Counsel Movement Going Global? A Preliminary Assessment of the Role of Internal Counsel in Emerging Economies. *Wisconsin Law Review* 2012: 251-304
- Wilkins D B 2010 Team of Rivals?: Toward a New Model of the Corporate Attorney-Client Relationship. *Fordham Law Review* 78: 2067-2136
- Wilkins D B 2007 Partner Shmartner! EEOC v. Sidley Austin Brown & Wood. *Harvard Law Review* 120: 1264-1277
- Wilkins D B 2004 From 'Separate is Inherently Unequal' to 'Diversity is Good for Business': The Rise of Market-Based Diversity Arguments and the Fate of the Black Corporate Bar. *Harvard Law Review* 117: 1548-1615
- Wilkins D B 2001 *Why Global Law Firms Should Care about Diversity: Five Lessons from the American Experience*, in Drolshammer J and Pfeiffer M (eds) *The Internationalization of the Practice of Law*. Kluwer Law International, London

- Wilkins D B 1998 *Identities and Roles: Race, Recognition, and Professional Responsibility*. *Maryland Law Review* 57: 1502-1595
- Wilkins D B 1993 *Making Context Count: Regulating Lawyers After Kaye, Scholer*. *Southern California Law Review* 66: 1145-1220
- Wilkins D B 1992 *Who Should Regulate Lawyers?* *Harvard Law Review* 105: 801-887
- Wilkins D B, Gulati G M 1996 *Why Are There So Few Black Lawyers in Corporate Law Firms?: An Institutional Analysis*. *California Law Review* 84: 493-627
- Wilkins D B, Papa M 2013 *The Rise of the Corporate Legal Elite in the BRICS: Implications for Global Governance*. *Boston College Law Review* LIV: 1149-1184



**ANSWER TO THE DISCOURSE
DR. DAVID B. WILKINS**

Dra. María José Esteban Ferrer



Excel·lentíssim Sr. President,
Excel·lentíssims Srs. Acadèmics,
Honorable Cònsol General dels Estats Units d'Amèrica,
Excel·lentíssimes e Il·lustríssimes Autoritats,
Sres. i Srs.

I want to open by thanking the Reial Acadèmia de Doctors, particularly President Alfredo Rocafort Nicolau, for granting me the trust and the great honor to answer Professor David Brian Wilkins' insightful and thought-provoking entrance speech to this Royal Corporation. I could never have imagined that one day I would be in the position of welcoming this world-known legal scholar and law professor to my own country's Academy.

It has been known for more acclaimed public speakers than myself to be rendered speechless by Professor Wilkins' words. I'm therefore extremely grateful for the academic tradition of reading the answer speech.

David Wilkins is a man of many values that go well beyond his important academic achievements. First and foremost, he is a family man, and this evening we are honored by the presence of his extraordinary wife Ann Marie and his son Brian, whom I first met as a boy but who is now a very promising young man. Thank you for joining us!

He is also a generous friend. I've personally experienced the warmth of his home and his family on every occasion that I have visited them. It is because of their natural warmth and generosity – not to mention stimulating conversation, fabulous food and an incredible wine collection - that I know that they have true friends in every corner of the world.

As a corollary, his ethical approach and dedicated commitment to society at large, has led to him being described as a 'History Maker'.

“Start by doing what’s necessary, then do what’s possible; and suddenly you are doing the impossible.”

These renowned words attributed to Saint Francis of Assisi, may well have, in fact, been written to encapsulate David Wilkins’ academic career.

Professor Wilkins did first that which was necessary; indeed he received his degree “Artium Baccalaureus” (A.B.) in government, with honors, from Harvard College and his Juris Doctor degree, with honors, from Harvard Law School. While at law school, a young Mr. Wilkins joined the Harvard Civil Rights Civil Liberties Law Review, the Harvard Law Review, and the Harvard Black Law Students Association.

After graduating, he served as a law clerk to Chief Judge Wilfred Feinberg of the U.S. Court of Appeals for the Second Circuit, following this position by first clerking for United States Supreme Court Justice Thurgood Marshall, and then working as an associate specializing in civil litigation at a prestigious Washington law firm.

In 1986, David Wilkins joined the faculty of Harvard Law School, where, paraphrasing Dean Marta Minow, he “invented the first 4 credit course on the legal profession which remains one of the most sought-after courses on the curriculum.”

Thanks to the support of this historic and visionary institution he next did what was possible, although nevertheless extremely rare at that time; and this meant, using some of his own words out of context - excuse me David - “spending his time trying to understand what was happening in this incredibly rich, and dynamic environment.” It also meant offering his knowledge not only to students at Harvard Law School but also to lawyers all over the world under his own idea of “cradle to grave legal education.” Indeed, Professor Wilkins’ courses and research have inspired generations of lawyers, scholars, and the public in general.

Among his many stirring courses I would also like to give special mention to Legal Education for the Twenty-First Century, and Challenges of a General Counsel.

In 2007 he co-founded the Harvard Law School’s Executive Education Program and co-created its flagship courses on Leadership in Law Firms and

Leadership in Corporate Counsel, which he teaches, and where I first enjoyed the privilege of attending his compelling lectures.

Professor Wilkins' prolific scholarship has brought him to write over 80 articles on the legal profession in leading scholarly journals and the popular press, as well as to co-author *Problems in Professional Responsibility for a Changing Profession*, one of the leading casebooks in the field. Besides this, Professor Wilkins has given over 40 endowed lectures at universities around the world and is a frequent speaker at professional conferences and law firm and corporate retreats.

To further quote Dean Minow, "David opens so much new territory in research about the profession that it propels and lifts the entire field."

His current scholarly projects include, amongst others, 'Globalization, Lawyers, and Emerging Economies' or GLEE, as Professor Wilkins amusingly refers to it, where he directs over 50 researchers studying the impact of globalization on the market for legal services in rapidly developing countries; a ten-year nationwide longitudinal study of lawyers' careers called 'After the JD'; the 'Harvard Law School Career Study', examining, among other things, differences between the experiences of male and female graduates and the careers of lawyers who do not practice law; as well as 'The New Social Engineers' which charts the historical development and current experiences of black lawyers in corporate law practice.

Professor Wilkins is the Lester Kissel Professor of Law, Vice Dean for Global Initiatives on the Legal Profession, and Faculty Director of the Program of the Legal Profession and the Center on Lawyers and the Professional Services Industry at Harvard Law School, a member of the Faculty Committee of the Harvard University Edmond J. Safra Foundation Center for Ethics, and a Senior Research Fellow of the American Bar Foundation.

In addition to the considerable achievements already outlined Professor Wilkins is a fellow of the American Academy of Arts & Sciences (2012), holds a Honorary Doctorate of Law from Stockholm University (2012), and has been granted numerous awards for his academic excellence, such as the Albert Sacks-Paul Freund Award for Teaching Excellence (1998); the Order of the Coif Distinguished Scholar Award (2008); the Howard Law School's J. Clay Smith Award (2009); the American Bar Foundation Distinguished Scholar Award (2010); and next Wednesday he will be in Madrid receiving the very

prestigious Aptissimi Award for Academic Excellence granted by ESADE Alumni.

And now to the seemingly impossible: Professor Wilkins with his unwavering energy, clear leadership, and uncountable travels has triggered a global conversation between the legal profession and academia. A conversation, which is essential if the value of professional distinctiveness is to be preserved – as it should - in this age of great uncertainty.

Indeed the trends that professor Wilkins has outlined in his speech are making the life of an important number of Western lawyers very difficult, to put it mildly. In this context some lawyers and legal institutions instead of investing time and resources to innovate in ways to increase the value of professional distinctiveness, are devoting a huge amount of energy to trying to find someone to blame, be it the government, new incumbents, technology or even a whole generation of colleagues. Just to give an example, Harper¹ ascertains in his recent book “The Lawyer Bubble,” and I quote: “The baby boomer generation now in charge of almost everything has done some things right, but it has made a mess of the legal profession.” Blaming a whole generation for the changes in the legal profession is in my opinion an oversimplification of that which is indeed an extremely complex environment.

I’m now borrowing a quote from Anthony Trollope in Karl Popper’s² “Science: Conjectures and Refutations” to illustrate the responsibility of Law Schools in tempering through rigorous and unbiased research some of the apocalyptic prophecies on the future of lawyers that have emerged since the financial crisis beginning in the years 2007-2008.

“Mr. Turnbull had predicted evil consequences, . . . and was now doing the best in his power to bring about the verification of his own prophecies.”

A responsibility that professor Wilkins has raised in multiple forums and that he personally embraces.

1. Harper, Steven J. The Lawyer Bubble. New York, Basic Books (2013, p. 208).

2. Popper, Karl R. (1963). Conjectures and Refutations. (First published 1963, Routledge & Kegan Paul), New York, Routledge Classics (2002, p. 43).

Indeed as Modesto Barcía Lago³ leaves in no doubt – at least with regard to Spain - there has been little research by legal scholars on the legal profession, and I quote in Spanish:

“Parte nuestro recorrido investigador de la constatación del dato concreto de la despreocupación que los afanes concernientes a la Ciencia del Derecho muestran respecto de la Abogacía como profesión jurídica. Y es que no puede decirse que este oficio haya constituido objeto prioritario de tratamiento académico.”

In his reception speech David Wilkins introduced us, with the accuracy of a surgeon and the unbiased approach of excellent scholars, to a rigorous dissection of the global legal profession: the forces behind the structural changes in the profession, the ways in which these forces are reshaping the profession, and offered an optimistic outlook towards some of the issues lawyers, regulators and law schools should be focusing on.

There is no sacred right for lawyers to professional distinctiveness; on the contrary and paraphrasing David Wilkins work on professional ethics, the value of professional distinctiveness must be cultivated to serve specific societal needs. And I quote: “As such, it cannot be separated from the social, economic, and political contexts in which these needs arise and through which they must be met.”⁴

Few people doubt that the ‘abogacía’, described by Tacito⁵ as the “noblest of arts,” has fulfilled a vital social function throughout the ages, from the ‘nomikoi rhéttores’ of ancient Greece, to the Roman *advocati*, and on to the current practice of the ‘abogado’, which emerged in the Middle Ages from the confluence of the ‘bozéros’ and the scholars of Justinian and Canon Law. However it has also been documented that the role of lawyers and the expectations of society regarding their services have evolved through history, and this evolution has been characterized by long periods of relative stability giving way to profound changes.

3. Barcía Lago, Modesto. *Abogacía y Ciudadanía. Biografía de la Abogacía Ibérica*. Madrid, Dykinson (2007, p. 22).

4. Wilkins, David B. “Redefining the ‘Professional’ in Professional Ethics: An Interdisciplinary Approach to Teaching Professionalism,” 58 *Law and Contemporary Problems* 241 (1995, p. 249).

5. See Barcía Lago, Modesto. *Abogacía y Ciudadanía. Biografía de la Abogacía Ibérica*. Madrid, Dykinson (2007).

We are now in one of these periods of history where we are subject to big changes, and these changes are not only local but global. Spain, it must be said, is no different from the environment in which the legal profession is unfolding.

Indeed, the legal profession continues to develop at a frightening rate, nevertheless the future remains bright, principally because as David Wilkins has indicated “young people often pursue a career on law because it will give them an opportunity to serve the public good.”

Lawyers and Law Schools must adapt to the forces of a ‘glocalized’ world, and adaption stems from education and education, as we all know, cannot occur without great educators and scholars. His Excellency Dr. David Wilkins is one such great educator and scholar. And if this all sounds suspiciously like an endoresment of ‘his’ work, it sounds exactly as was intended!

Thank you greatly for your contributions and ‘benvingut’ to the Royal Academy of Doctors. We hope this is the beginning of a long and fruitful relationship.

□ □ □

**I ACTO INTERNACIONAL
GLOBAL DECISION MAKING**

**SESIÓN
9 DE JULIO 2014**

DISCURSO

Dr. Lluís Vicent Safont



LA TECNOLOGÍA, DETONANTE DE UN NUEVO PANORAMA UNIVERSITARIO

LLUÍS VICENT SAFONT
Open University La Salle

La tecnología condiciona la educación: fulmina el concepto distancia, asiste al profesor en el desarrollo y seguimiento del aprendizaje de sus alumnos y favorece el aprendizaje cognitivo. Esto conlleva a que en el nuevo panorama universitario se rompan las fronteras, aparezcan nuevos modelos de Universidad y nuevos profesionales de la educación.

La Universidad, y su lenta evolución

Todos tenemos un concepto formado sobre qué es la Universidad. La que se ha vivido o quizá aquella a la que se ha aspirado. Es posible que muchos, en Andorra, en España, tengan una idea bastante consensuada sobre ello, por su larga tradición, y por los escasos cambios disruptivos que ha sufrido hasta hace relativamente poco, en apariencia. La Universidad, como tantas otras cosas en la vida, hace cierto aquel aforismo de Heráclito que afirma que “todo se mueve y nada permanece y en el mismo río no nos bañamos dos veces”.

La Universidad, a lo largo de la historia, ha experimentado múltiples transformaciones. La Universidad moderna tiene raíces medievales. Las universidades medievales surgen a partir de las instituciones gremiales donde grupos de alumnos se autofinanciaban para pagar a sus maestros y ser educados en el trivium y el quadrivium, y poder vivir así como hombres libres en aquellas sociedades feudales donde el sometimiento al señor era la norma general (de ahí el nombre de artes liberales muy presente aún en muchos países, entre ellos los anglosajones).

Estas artes liberales se sitúan, según la clasificación galénica¹, en contraposición con las artes vulgares, las manuales, de menor nobleza que las primeras, y que en aquel momento quedan fuera de la Universidad.

Aquellas universitate gremiales, junto con los monasterios, pasaron a ser las reservas y las fuentes de la cultura, transmitida de generación a generación de nuevos maestros, aquellos estudiantes, que después de años de estudio son admitidos en el gremio de sus formadores.

La organización de aquellas universidades era magistrocéntrica, donde el maestro, desde su cátedra, dirigía todos los aspectos relacionados con su docencia: el contenido, la manera de exponerlo y, por supuesto, la exigencia. Estas universidades eran únicamente para los estudiantes de familias adineradas que podían permitirse sus estudios, para aquellos que pudieran conseguir el patrocinio de algún mecenas o institución benéfica, y ya también entonces, los que alternaban los estudios universitarios con trabajos u otras formas menos dignas de costearse los estudios (piénsese por ejemplo en los goliardos²).

Las primeras universidades medievales estaban en su mayoría bajo la protección del Papa, que otorgaba el *ius ubique docendi* a las escuelas merecedoras de llamarse Universidad. A partir del S.XV, las universidades fueron paulatinamente dependiendo de los Reyes o Jefes de Estado, lo que dio lugar en los siglos sucesivos a la Universidad pública.

Este modelo de Universidad magistrocéntrica se mantuvo con características similares hasta el siglo pasado. El Catedrático como pilar de desarrollo y decisión, y por tanto, centro unipersonal de poder, ha sido una constante en los países europeos. Así, la aspiración en la carrera académica ha consistido tradicionalmente en ganar una cátedra que permita la libertad de pensamiento y expresión, y otorgue poder de decisión en todo lo que atañe a su disciplina dentro de la Universidad, además de ventajas personales como la seguridad laboral y el estatus social. Los catedráticos y los académicos de las Reales Academias son la más brillante herencia de aquellos “hombres libres” que quizá hoy en día existe.

Dentro de este esquema de educación universitaria magistrocéntrica el cambio, no obstante, ha sido continuo y, a veces, ciertamente disruptivo. Por ejem-

1. Galeno de Pérgamo, médico del SII que marcó la medicina europea durante casi 1000 años

2. En la Edad Media, clérigo o estudiante vagabundo que llevaba una vida irregular.

plo, no es cierto, a pesar de la creencia general, que siempre y en todas partes la cátedra haya estado inherentemente asociada a la investigación, o generación de nuevo conocimiento. Incluso en Oxford en el S.XIX el Cardenal Newman sentenció que la misión de la Universidad se ceñía a conservar y enseñar el saber universal (Clark, 1983). De hecho, algunos países han diferenciado la investigación de la educación situándolas en instituciones diferentes, como es el caso de Francia.

Fue Wilhelm von Humboldt, en el s.XIX, quien marcó un hito en la historia universitaria, puesto que recondujo su concepción, manteniendo la cátedra como punto neurálgico, pero introduciendo en el ADN universitario el proceso de descubrir el saber: el método científico. La Universidad humboldtiana unió definitivamente docencia e investigación en la misión de la Universidad, y lo hizo con la libertad de cátedra como bandera, única manera de fomentar la creatividad, la competitividad, y por ende, la calidad del sistema universitario alemán.

Mientrastanto, en Francia, el modelo napoleónico apostó fuertemente por una formación superior profesionalizadora, y con estrictas directrices desde los rectorados, que a su vez las recibían del gobierno de la República. En este modelo de Universidad centralizada, había mucho menos margen de maniobra para los profesores, que debían seguir los currículos y materias que eran fijados por el estado: la Universidad quedaba peligrosamente bajo el control de la política.

El modelo alemán atravesó el Canal de la Mancha y el Atlántico y fue tomado por Oxford, Cambridge y Harvard. El razonamiento era simple: si se pone en contacto a los mejores profesores, que ejerciendo su autonomía para pensar y crear libremente, con los alumnos con más talento, se va a situar a la Universidad en la élite mundial del conocimiento, y también al país que la acoge, como le sucedió a la Alemania del S. XIX. Les salió bien. Pero no se limitaron a imitar el modelo alemán. Los Estados Unidos incorporaron una variación importante en la organización de la Universidad. Crearon los Departamentos, órganos colegiados de profesores *tenured*³, (en el futuro se abrirían incluso a la incorporación de doctorandos), que ostentan la máxima autoridad sobre una disciplina. Harvard quiso eliminar así el poder excesivo del catedrático transfiriéndolo a un órgano más colegiado sin tocar, sin embargo, ninguno de los

3. Las plazas con *tenure* protegen la conservación del empleo aún cuando los argumentos del académico atenten contra las opiniones del status quo.

pilares fundamentales de la Universidad humboldtiana: la libertad de cátedra, la docencia y la investigación.

En la mayor parte del mundo, con las peculiaridades que correspondan a cada territorio, se ha tomado como estándar de Universidad este modelo. Pero lógicamente, ni los mejores profesores ni los mejores estudiantes pueden estar por definición en la mayoría de las universidades. Numerosos fracasos ha habido, encubiertos con más o menos fortuna por las autoridades, públicas o privadas, responsables de las universidades, por querer imitar un modelo de excelencia de éxito.

De la misma manera que la Universidad ha ido cambiando desde el punto de vista de su organización interna, también se ha ido ampliando el abanico de materias consideradas como universitarias. En sus inicios, la Universidad se centraba en las artes liberales, y en las Facultades de Teología, Medicina y Derecho. Las disciplinas comerciales o técnicas eran repudiadas por algunos universitarios. Fuera de la Universidad han quedado, a lo largo de la historia, disciplinas relacionadas con las profesiones no liberales: las ingenierías, el comercio, también la arquitectura, incluso el magisterio. En España estas disciplinas no se cursan en facultades, sino en escuelas, (no universitarias hasta la década de los 70), y aún en países como Francia normalmente están en las Grandes Écoles. No es de extrañar así, que el número de Doctores (grado académico universitario por antonomasia), y por tanto, de investigadores, en estas disciplinas sea ostensiblemente menor que en las disciplinas clásicamente asociadas a las facultades, no llegando en España al 10% en 2009 según el (Instituto Nacional de Estadística, 2009).

La Universidad también ha ido cambiando, evolucionando en otros aspectos como por ejemplo su titularidad, de manera que hoy en día tenemos universidades públicas y privadas, y, entre las últimas podemos distinguir además entre aquellas con ánimo de lucro y aquellas sin ánimo de lucro. Las universidades públicas, absolutamente mayoritarias en el continente europeo, tienen un afán democratizador y es el estado el que garantiza, teóricamente, que el acceso a la Universidad sea independiente de la condición económica del alumno. Conceptualmente favorecen la libertad de cátedra, al ser su cuerpo de catedráticos y profesores titulares funcionarios del Estado, aunque en casos de países con deficiencias democráticas, o directamente dictaduras, esto no es así. Tampoco están tradicionalmente orientadas a las necesidades del mercado y esto les acarrea el eterno problema de la financiación, especialmente en momentos de crisis como los actuales.

Las universidades privadas sin ánimo de lucro cubren un amplio espectro del panorama universitario, y comprenden las renovadas universidades religiosas europeas que aparecen en el S.XIX como alternativa a las universidades públicas. En un extremo se encuentran muchas de las universidades de élite a nivel mundial, que han conseguido, especialmente en Estados Unidos, mantener un altísimo grado de motivación y promoción de la excelencia del profesorado mediante los *tenure*. En el otro extremo del espectro se encuentran universidades que dan formación a alumnos que no pueden acceder al sistema universitario público, debido a que no superan el proceso competitivo de ingreso.

El otro tipo de universidades, las privadas con ánimo de lucro, están decididamente enfocadas a los mercados con una vocación claramente profesionalizadora. En ocasiones, ofrecen formaciones a segmentos de la población que normalmente el resto de universidades no cubre, y en otras compiten con el resto de universidades por los candidatos tradicionales. Al profesor en este tipo de universidades o centros de educación superior, y siempre hablando en general, no se le exige que cree conocimiento, sino haga una atención muy personalizada al alumno.

El grado de jerarquización universitaria varía significativamente de un país a otro. En los Estados Unidos, el prestigio de la Universidad es un factor fundamental en la decisión de un candidato, mientras que en general, en otros países como España, el factor de decisión fundamental es qué titulación estudiar, antes que en qué Universidad.

Así, pues, la Universidad es diferente en función de la procedencia de cada cuál, y el papel del académico difiere notablemente en función del lugar y el tiempo que a cada uno nos ha tocado vivir.

Y también el tipo de alumnos ha ido cambiado. El primer deseo era pertenecer a una minoría de hombres libres y huir del trabajo manual. Con el tiempo, los estudiantes han visto la formación universitaria una condición *sine qua non* para aspirar a una mejor empleabilidad, a más ingresos, y por tanto, a una mayor calidad de vida.

Pues bien, si todo lo expuesto no fuera suficiente, a mediados del S.XIX aparece en Londres un nuevo modelo universitario, el de la Universidad a distancia, que actuaba de modo epistolar. Esta modalidad fue desarrollándose tímidamente durante un siglo, hasta el año 1969, cuando se crea en Inglaterra The Open University, que, de la mano de la televisión pública británica, impulsa

fuertemente el desarrollo de la educación a distancia, una educación alternativa o substitutiva que acogía a personas que se habían quedado fuera del sistema universitario. Tres años después, aparece la réplica española con la Universidad Nacional de Educación a Distancia, que se mantuvo con el monopolio de esta modalidad hasta la revolución de la década de los 90.

¿Pero qué paso en los 90? Llega Internet, y con él, la Universidad se reinventa, mediante la formación en línea, normalmente llamada con su nombre inglés: online. Aparece un abanico enorme de posibilidades para la difusión y actualización de los materiales, para la interacción de los estudiantes con simuladores o laboratorios virtuales, y sobre todo, para la comunicación entre estudiantes, y entre estudiantes y profesores. Y todo esto, con independencia de la localización geográfica de los universitarios.

Veinte años han permitido una enorme evolución (que de hecho sólo ha hecho que empezar) en las tecnologías, y las pedagogías o andragogías que se construyen sobre ellas. Fruto de muchas investigaciones, concluimos que la educación online ya está madura, y que puede formar a estudiantes universitarios con la misma solvencia (incluso en ocasiones superior) que la presencial. La formación online arroja enormes cantidades de datos sobre el aprendizaje de los alumnos. La tecnología es la mano derecha de los profesores, ayudando incluso a predecir con más que aceptable exactitud el resultado final del rendimiento académico de los estudiantes, permitiendo obviamente la planificación de estrategias para corregir o reforzar, en función del caso, sus actividades.

Después de esta introducción nos centraremos ahora en el análisis del que está siendo el motor de cambio más disruptivo del panorama universitario actual, la eclosión de la educación online. A continuación se expondrán algunas experiencias, que no por particulares dejan de ser iluminadoras para comprender que lo que está en juego es el cambio de paradigma en la educación. Son un ejemplo de las iniciativas, estrategias, éxitos y fracasos de todos los que hemos contribuido a crear este nuevo paradigma de educación, terra incógnita hasta hace muy poco, y aún pobremente explorada hoy en día. Además, tienen un interés especial en el hecho que representan un enfoque cuantitativo a la hora de analizar la educación, enfoque que, como veremos, es especialmente apropiado para estrategias educativas basadas en las tecnologías de la información y las comunicaciones.

La formación online y su nuevo paradigma

En su nacimiento, la educación a distancia se concibió como una alternativa para quienes no podían gozar de la educación tradicional, y esta concepción se ha mantenido prácticamente siglo y medio.

Este prejuicio, fuertemente incrustado en el imaginario colectivo tanto de académicos como de estudiantes, sitúa a la educación a distancia en una segunda división de la educación.

Sin embargo, internet ha dado un giro copernicano a esta concepción. Por un lado, supone un nuevo canal donde practicar la enseñanza “tradicional”, entendida ésta como la basada en la clase magistral, independientemente del lugar donde estén estudiantes y profesores, y por otro, abre un enorme abanico de posibilidades, que mejoran la eficiencia y la eficacia del aprendizaje cognitivo y facilitan al alumno el desarrollo de nuevas competencias como el uso de la tecnología para el aprendizaje y el trabajo, o la capacidad para trabajar en entornos internacionales.

De igual manera, el impacto afecta al profesor. Se trata de nuevas tecnologías que pueden facilitar o complicar, según su actitud y aptitudes, su trabajo. Es un entorno nuevo para el que el profesor debe prepararse.

Y obviamente, un impacto en estudiantes y profesores conlleva inexorablemente un cambio institucional.

Para ejemplarizar algunas de las afirmaciones anteriores, se esbozarán las conclusiones que arrojan algunas de las investigaciones, que persiguen, entre otros, los siguientes cuatro objetivos:

1. Asistir al profesor en el desarrollo y evaluación de competencias.
2. Facilitar información al profesor sobre el rendimiento de los alumnos mediante un análisis automatizado de los datos de la plataforma de formación y permitir el diagnóstico “a tiempo”.
3. Diseñar contenidos multimedia que hagan el aprendizaje de los alumnos más eficaz.
4. Evaluar la calidad de la formación online.

La tecnología como asistente del profesor en el aprendizaje de los alumnos

Las plataformas de teleformación, que en inglés y en la literatura especializada se denominan learning management systems, y en lenguaje coloquial campus virtuales, son los edificios de la educación online.

En la plataforma el estudiante habla con sus compañeros, asiste a las clases de manera síncrona o asíncrona, debate, trabaja individualmente o en equipo, es evaluado y consulta la biblioteca, que ya no sólo contiene libros, sino formatos en multimedia. Es decir, el alumno online vive allí. El que sigue los estudios en modalidades híbridas, lo utiliza parcialmente.

No es difícil concluir que si toda o gran parte de la vida universitaria de los estudiantes transcurre en la plataforma, ésta se convierte en el gran registro que contiene toda la información sobre ellos. Todos, profesores y alumnos arrojan una enorme cantidad de datos sobre el sistema, muchos de ellos sobre la evolución del aprendizaje. Tratando esos datos adecuadamente, el profesor puede obtener información muy relevante sobre lo que sucede. Ahora ya no tenemos únicamente bibliotecas sobre los contenidos, la plataforma es la biblioteca que contiene toda la información sobre los estudiantes. Todo esto lleva de manera natural a una educación paidocéntrica, centrada en lo que hace el estudiante.

Los campus virtuales ofrecen estadísticas básicas sobre las pruebas evaluativas, la distribución de las calificaciones con su nota media, desviación, nota máxima y nota mínima, como en el ejemplo de la Figura 1. También muestran información sobre el uso de la plataforma: número de mensajes o participaciones en foros que divulga cada alumno, tiempo en que los envía, tiempo de conexión, peso informático (en MB) de sus aportaciones, etc.

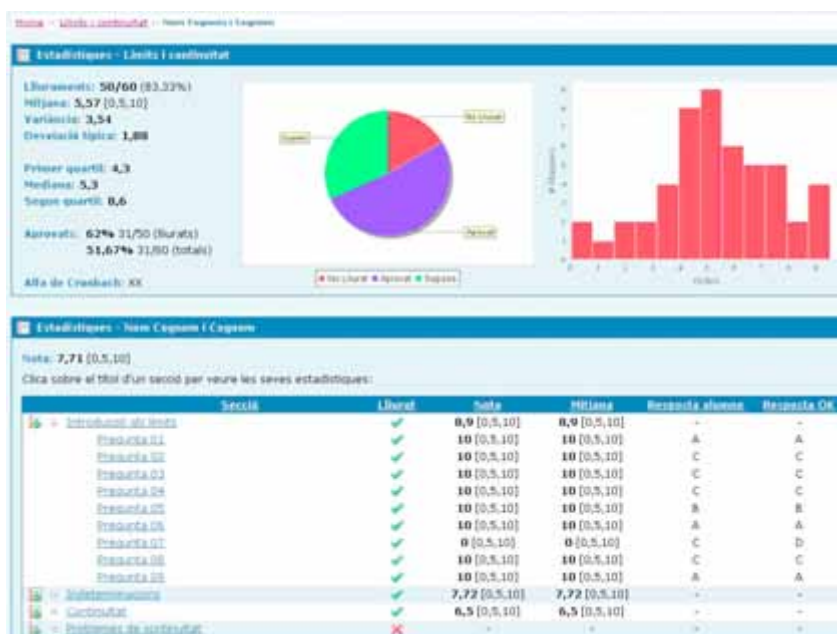


Figura 1. Estadísticas básicas sobre las calificaciones

Es probable que el neófito dé cierta importancia a las estadísticas sobre las calificaciones que miden el rendimiento académico, pero probablemente sea reacio a dársela a la recolección puramente cuantitativa de datos de uso de la plataforma.

En dos trabajos de investigación, ya en la década pasada, se demostró cómo de ambos se puede extraer información muy relevante.

Cuando la formación online apareció, hubo una gran tendencia a preparar exámenes de evaluación tipo test, debido a la facilidad para crear pruebas diferentes para cada alumno mediante selección aleatoria de preguntas, a la inmediatez de la corrección y a la posibilidad incluso de la autoevaluación. Numerosos profesores se lanzaron a la labor de crear baterías de preguntas como método de evaluar. Otros, subían a la plataforma calificaciones provenientes de otros tipos de actividades, como exámenes orales, notas de laboratorio, trabajos, etc. En un primer trabajo (Vicent & Gumara, 2009) nos propusimos analizar qué información relevante existía detrás de todas esa ingente batería de pruebas evaluativas que los estudiantes debían realizar.

Supongamos que en algún punto de un curso, el profesor ha recogido hasta 100 datos de pruebas de evaluación de cada estudiante. El profesor analizaba estos datos limitándose a obtener la media, quizá ponderada, de todas las calificaciones realizadas.

Entonces surgieron dos preguntas: ¿cuál es el significado de estos 100 datos? ¿Cada dato tiene un valor por sí mismo? La intuición decía que ciertos alumnos contestaban bien un cierto tipo de preguntas mientras que otros alumnos eran más competentes en otras preguntas. Esto sugería que había redundancia en la información.

La estadística, y en concreto el análisis factorial, permite reducir las 100 calificaciones a unos pocos factores, donde cada factor es una variable no observada con un significado real que debe ser interpretada por el profesor.

En la Figura 2, se puede observar que, en el caso de una asignatura concreta, los factores 1, 2 y 3 contienen el 75% de la información de todas las preguntas sobre todos los estudiantes. La idea subyacente es que, a la postre, con todas esas 100 preguntas, grosso modo estamos evaluando tres cosas, tres factores.

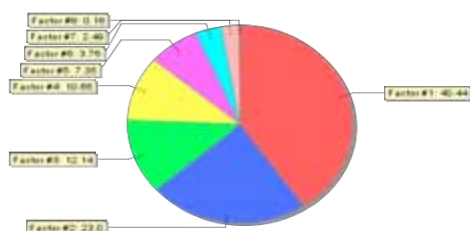


Figura 2. Gráfico de factores y su porcentaje en la varianza total

Sin ser necesario analizar aquí los detalles técnicos, cada uno de estos factores es la combinación lineal de los datos originales de cada calificación. Los factores expresan comportamientos similares de los estudiantes. Es decir, hay grupos de estudiantes muy competentes en el factor 1 y en el 3, otros competentes sólo en el 2, etc.

Con esto, se dedujo que cada factor explica una (o varias) competencia o habilidad de los estudiantes, que les hacen ser exitosos en algunas pruebas y no en otras. El quid de la cuestión es discernir qué es cada factor (Figura 3).



Figura 3. Factor y su Descripción.

Se creó una herramienta para facilitar a los profesores la evaluación por competencias, evaluación a la que se vieron obligados tras la aceptación de las universidades de seguir el Proceso de Bolonia al inicio de este milenio, y para lo que no estaban preparados. La herramienta les mostraba cuán redundantes eran las pruebas evaluativas que realizaban y cómo poner una calificación a competencias que debían desarrollar y evaluar.

Pero la herramienta daba una información aún más relevante al profesor. El análisis factorial permite lanzar un análisis clúster posterior, que clasifique automáticamente a los alumnos en función de su rendimiento en cada uno de los factores.

Así, en una asignatura de tipo científica, podíamos distinguir los alumnos analíticos, los conceptuales, los aplicados, o los que adolecían de toda habilidad demostrada, como puede verse en la Figura 4 y la Figura 5.



Figura 4. Clasificación de alumnos según rendimiento

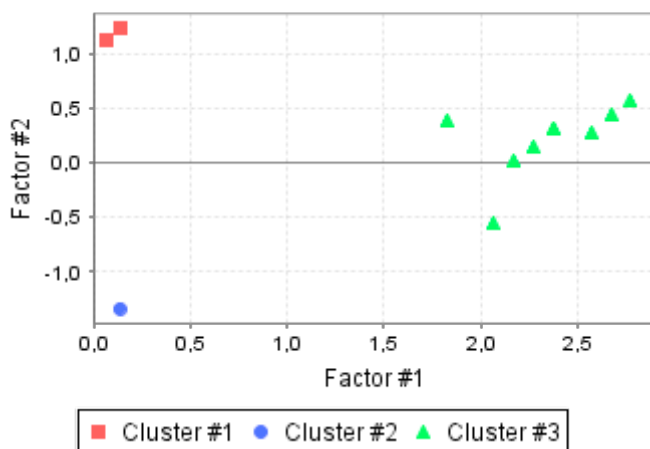


Figura 5. Agrupaciones de alumnos por su rendimiento en el factor 1 y el 2.

Análisis y Predicción de Rendimiento

En otro trabajo, se buscaron las relaciones existentes entre los datos objetivos sobre el uso de la plataforma de un alumno y su calificación final. Aunque pueda parecer sorprendente se dejaron fuera del estudio los datos sobre el aprendizaje porque su correlación con la calificación final es obvia.

Se consideraron como datos objetivos aquellos medibles: número de accesos al campus virtual, tiempo de acceso, número de visitas, de publicaciones de noticias, de comunicaciones en foros, de subida de archivos y tamaño de los archivos. Básicamente se medía la relación entre la actividad o esfuerzo y el resultado final del estudiante.

Se extrajeron dos conclusiones principalmente:

1. La primera es que la nota final en cada asignatura está más correlacionada con unos datos que con otros. Por ejemplo, algunas estaban claramente correlacionadas con los ficheros subidos, otras con las lecturas de materiales y otras con los post a los foros. Con qué dato está más correlacionada la calificación final de una asignatura indicaba dónde reside el peso de la evaluación.
2. La segunda y más importante, es que la actividad del alumno en el campus virtual está estrechamente correlacionada con su calificación final. En las titulaciones analizadas se podía predecir, en el punto medio del curso, el resultado final de un alumno con un error medio de 0,82 sobre 10 y desviación

estándar de 0,57.

Las herramientas con las que cuenta el profesor hoy día eran inimaginables hace 20 años. Las intuiciones, en este caso mentales, que todo profesor tradicional experto lanza sobre su alumnado, como la agrupación de alumnos o la predicción de los resultados finales, puede ser ahora analizada rigurosamente mediante análisis estadísticos.

Un profesor puede disponer de toda esta información cuando entra en la plataforma, y observar qué alumnos tienen serio peligro de fracaso, antes de que éste ocurra y a tiempo de detectar cuáles necesitan refuerzo en un área concreta, ofreciendo a cada estudiante, lo que necesita. También la tecnología, puede ofrecer automáticamente a cada uno de los alumnos actividades personalizadas. Esto permite que el número de alumnos que pueda ser dirigido por un profesor se multiplique, y que, paradójicamente, la formación online haga posible una formación personalizada a un mayor número de estudiantes.

Asistente para la Organización Académica

Con las mismas técnicas se realizó un estudio a nivel de titulación universitaria para comprender el funcionamiento de todas las asignaturas que componen una titulación. (Vicent & Lucas, 2007)

Se partió de dos titulaciones en la Universitat Ramon Llull de Barcelona: Ingeniería de Telecomunicación e Ingeniería Informática. Los estudiantes podían escoger estudiar presencialmente u online, (si bien con alguna actividad presencial puntual), y al final, todos confluían en un mismo examen presencial.

Se analizó el funcionamiento de las asignaturas, y aplicándoles un análisis estadístico. El objetivo era analizar el uso de los recursos de la plataforma, tanto de los activos (envío de mensajes, participación en foros, en chats, subida de ficheros) como de los pasivos (lecturas de mensajes, foros, chats y ficheros), y su relación con el rendimiento de los estudiantes.

Con este análisis llegamos a una taxonomía de cuatro tipos de asignaturas:

1. Las activas (aproximadamente la mitad del total de asignaturas). Asignaturas con un alto grado de participación de los alumnos y donde el esfuerzo de los mismos y del profesor se ve reflejado en la calificación final.
2. Las pasivas (aproximadamente el 25%) Asignaturas donde a pesar de no ha-

ber existido una actividad grande existe una correlación elevada entre la calificación final y el uso de los recursos pasivos.

3. Las atípicas (sobre el 12,5%), donde el uso que los alumnos hacen de la plataforma no está correlacionado con la calificación final. Fue el caso de asignaturas que no se alinean específicamente con el tronco de las titulaciones, como son los casos de las asignaturas de Proyectos y Gestión.
4. Las ineficientes (sobre el 12,5%). Son aquellas asignaturas donde a mayor esfuerzo del estudiante y profesor (tanto en lo que atañe a recursos activos como pasivos) peor resultado final obtienen.

Ni que decir tiene que los profesores de estas últimas asignaturas no recibieron el premio extraordinario a la excelencia en la docencia.

El mismo análisis, permitió discernir cuántos y cuáles tipos de alumnos había en las aulas virtuales.

El análisis arrojó 11 tipos de estudiantes que aquí simplificaremos en tres:

Los **activos**: alumnos que acceden continuamente al campus, realizan las actividades y contribuyen en los mensajes, foros, etc. Son los estudiantes que ejercen el liderazgo y sus resultados académicos son satisfactorios.

Los **pasivos** (*lurkers*): alumnos que acceden al campus y visitan los documentos, las noticias, los links y también los foros, pero sin participación activa. Su resultado es variable en función de la materia.

Los **ausentes**: estudiantes que no hacen uso de los recursos del campus. La gran mayoría acaban no presentándose al examen o suspendiendo, y los que aprueban los podemos calificar de falsos online. Estos últimos, pueden ser alumnos presenciales que se matriculan online para acceder a documentación adicional.

Resumiendo, la tecnología analiza automáticamente lo que pasa en las nuevas aulas. Los jefes de estudios tienen un conocimiento más fidedigno y automatizado de lo que pasa en las “aulas”, los profesores pueden manejar un mayor volumen de estudiantes, y diagnosticar y prescribir a cada alumno lo que necesita, pudiendo ofrecer, una formación más personalizada. No en balde tanto el análisis del aprendizaje y los entornos de aprendizaje personalizados son dos de las líneas actuales con más impacto en la investigación en educación.

La tecnología como mejora del aprendizaje. La Multimedia.

Pero la tecnología no únicamente analiza el rendimiento académico y prescribe actividades. También entra de lleno en el proceso del aprendizaje. Las actividades cognitivas se pueden desarrollar con el uso de la tecnología, lo que ha dado lugar a una disciplina nueva: el Technology Enhanced Learning.

El uso de simuladores, laboratorios virtuales, o herramientas más simples como los vídeos demostrativos, pueden suponer que el alumno adquiera los conocimientos o practique las actividades para las que se está preparando sin los riesgos de la vida real. Si aceptamos la repetición como una muy buena herramienta de aprendizaje (aunque no aplicable a todas las habilidades) parece evidente que estas herramientas suponen un gran avance.

Y como en otras ocasiones, muchas universidades se han lanzado a implementar nuevas herramientas, propias, argumentando que la tecnología mejora por sí misma la educación de sus estudiantes.

Les voy a mostrar un ejemplo personal. Yo era profesor de Procesado Digital de la Imagen, y quise mejorar mi asignatura creando un laboratorio virtual (Figura 6), donde los alumnos, con un banco de imágenes, pudieran modificarlas, tratarlas, o extraer características, y fueran comprendiendo la teoría al mismo tiempo que practicaban.



Figura 6. Laboratorio de Procesado digital de la Imagen

Quise comprobar que la herramienta mejoraba significativamente el aprendizaje, y para ello apliqué una metodología experimental, con un pretest y dos

grupos: el experimental (con la nueva herramienta) y el de control (con la clase magistral).

La prueba se desarrolló sobre cuarenta alumnos, y los resultados fueron muy concluyentes. Podíamos afirmar con un margen de error del 4% que la herramienta empeoraba el aprendizaje de los alumnos.

Esta fue una buena lección, no todo lo nuevo es mejor, no por sólo el hecho de incluir tecnología vamos a mejorar el aprendizaje. En aquel caso lo achacamos a los retardos y la lentitud con que funcionaba la herramienta, porque en el análisis subjetivo los alumnos expresaban unas opiniones absolutamente positivas.

Pero esto no deja de ser una anécdota.

El mismo modelo de laboratorio y simulación lo utilizamos para aprender el movimiento de las ondas, de las comunicaciones en general, y en todos los demás casos, concluyentemente se demostró que había una significativa mejora en el aprendizaje. (Vicent, Àvila, Riera, Anguera, Badia, & Montero, 2006)

Hace 15 años la tecnología por Internet era un problema. Hoy en día, la mejora de las conexiones hace que los laboratorios virtuales y los laboratorios remotos funcionen de manera óptima y que el aprendizaje colaborativo remoto se pueda llevar a cabo con grandes índices de satisfacción.

Es posible y cada vez más fácil crear mundos simulados donde estudiantes y profesores se internan para mejorar el aprendizaje de conceptos inaccesibles como las galaxias o los átomos, en el caso de la física, o mundos que simulan el futuro trabajo que desarrollarán los estudiantes en la vida real, como en los MBA de la Universitat Oberta La Salle. En estos modelos, la tecnología crea el entorno, y los alumnos trabajan, habitualmente en equipo, para resolver problemas como si de la vida real se tratara. El temario deja de ser la pauta, siéndolo el proyecto a resolver. Aquí la formación online, y la presencial que utilice esta metodología y tecnología, supone un salto cualitativo respecto la educación tradicional que conocemos en lo que a competencias interpersonales y sistémicas se refiere, aunque es posible llevar parte de estos métodos a la clase presencial.

La tecnología ayuda, analiza, nos asesora en las decisiones, y también es fundamental para el estudio conceptual de la ciencia, facilitando el aprendizaje cognitivo.

Es un fascinante asistente para la detección prematura de problemas concretos, previniendo de esta manera el abandono.

La tecnología acerca a la Universidad a nuevos candidatos que por motivos geográficos, laborales, de salud, de libertad, o sencillamente, porque les parece mejor o más cómoda, se decantan por la ya amplísima oferta educativa online que existe.

Pero la tecnología que les acabo de mostrar, no es aplicable directamente por cualquier profesor. La tarea es ardua para un catedrático centrado en la profundización en su disciplina, que no esté acostumbrado al manejo del ordenador y que deba prepararse para el uso de toda esta tecnología.

El perfil del profesor cambia. Ahora aparece un nuevo profesional que se desenvuelve bien con estas herramientas y que es capaz de producir y supervisar el aprendizaje de un mayor número de estudiantes. La educación online es un vehículo idóneo para metodologías docentes activas paidocéntricas, como la basada en proyectos dentro de mundos inmersivos. En estas dinámicas el profesor tiene una estrecha relación con el trabajo que desarrollan sus estudiantes, manteniendo con ellos, cuando el modelo lo prescribe, sesiones síncronas de videoconferencia. El profesor, en este entorno, lo que no hace es exponer el contenido, ya que los materiales son creados con anterioridad y debido a su coste, reutilizados. Eso provoca la necesidad de nuevos profesionales de la educación, más alejados de la academia clásica, de la cátedra, que pueden adoptar el rol de mentor, tutor o coach.

Eficacia: Comparación formación presencial – online

Quizá el estigma principal de la formación a distancia, y su heredera, la online, es nacer y vivir durante siglo y medio como substituto a la formación presencial.

Los investigadores mucho hemos trabajado en ese aspecto. Y tanto las posibilidades que ofrece la tecnología, como la capacidad de las personas de hoy en día para utilizarla han cambiado este mito.

La Universidad online no es un concepto unívoco, como tampoco lo es la presencial. Existen diferentes metodologías, y estrategias de formación, desde las más industrializadas a las enormemente personalizadas.

Como dije antes, durante años en la Escuela de Ingeniería de La Salle – Universitat Ramon Llull donde dirigí los estudios online, los alumnos podían escoger en qué modalidad seguir sus estudios, de manera presencial, o semi-presencial (prácticamente online), teniendo ambos las mismas pruebas de evaluación al final.

Las conclusiones de los estudios comparativos realizados entre 2001 y 2013 son más que concluyentes:

1. En los primeros años de funcionamiento el grado de abandono en la modalidad online era próximo al 60%, mientras que en el presencial estaba alrededor de 30%. Esto lo achacamos a dos motivos: por una parte los alumnos online combinaban estudios con su vida profesional mientras que los presenciales eran alumnos a tiempo completo. Y por otra, la función del profesor era reactiva, es decir, se dedicaba a contestar preguntas de los alumnos, sin planear estrategias de dinamización, seguimiento, actividades, etc. Eran los años de la inexperiencia.
2. A partir del tercer año, el papel del profesor cambia, convirtiéndose en el principal responsable del éxito de sus alumnos, estableciendo actividades y dinamizando el aprendizaje. A partir de este momento, aunque los perfiles de estudiantes eran los mismos, se redujo el porcentaje de abandono hasta unas cotas cercanas al 50%, mientras que en los presenciales el abandono subió a cerca del 40%.
3. Obviando el concepto del abandono, es decir, tomando como universo los alumnos que sí seguían la materia tanto en presencial como en online, concluimos que el porcentaje de éxito académico era equivalente en ambas modalidades, situándose en ambos grupos entre el 65% y el 70%, y alternándose en el liderazgo de un curso a otro. Lo mismo sucedía con las notas medias, máximas y mínimas de los alumnos. (Figura 7, Figura 8). Sin embargo, el número de máximas calificaciones (sobresalientes) era superior entre los alumnos online.

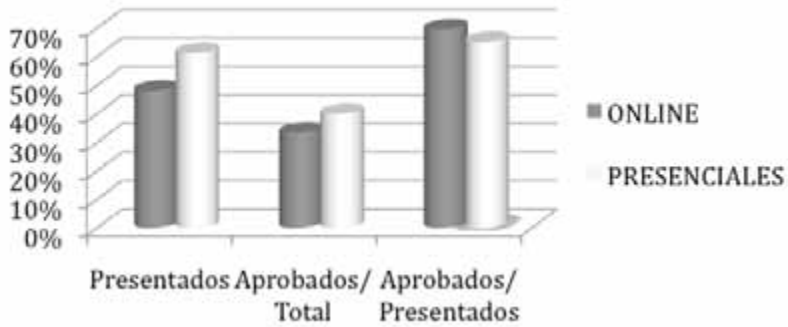


Figura 7. Comparativa entre los resultados de los estudiantes online y los presenciales.

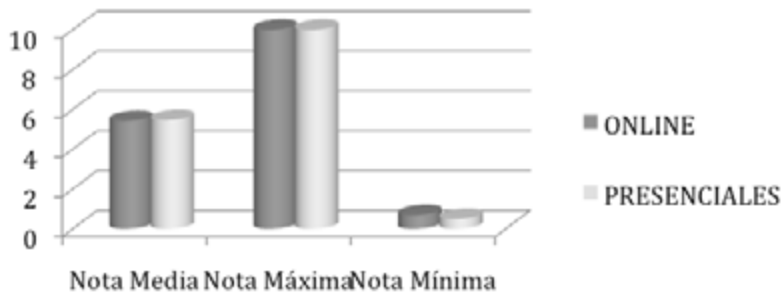


Figura 8. Comparativa de resultados entre alumnos presenciales y online.

Con estos resultados, asegurábamos que la formación online ofrecía ingenieros con las mismas garantías que los alumnos presenciales.

Sin duda este estudio es particular, aunque con condiciones bien controladas, de titulaciones con características específicas y de una escuela en particular. Pero, de hecho, en algunos países como los Estados Unidos la idea que la educación online es comparable a la presencial es asumida por una gran mayoría de profesionales. En una reciente encuesta en los Estados Unidos, el 77% de los Rectores de universidades y Centros de Educación Superior reconocen que el aprendizaje online es igual o superior que el presencial (Allen, Seaman, & Jeff, 2013)

Nos encontramos, pues en el punto de madurez, que hace que la formación online ya no esté bajo sospecha, y donde la adopción masiva será una realidad.

Nuevo panorama Universitario

El nuevo escenario es mucho más complejo que el que había antes del S. XXI, aún con todas sus variantes, puesto que, a todas ellas se ha venido a añadir un elemento disruptivo, el de la educación online.

La primera constatación que debe hacerse es que la esta modalidad de educación, bien en estado puro, bien como asistente para la formación presencial, no es una moda pasajera.

Se han creado cinco nuevas universidades online en España desde 2006. Estamos viviendo un proceso global, aunque a diferentes velocidades según el lugar, donde las universidades presenciales están ofertando cuando menos asignaturas online, cuando no creando facultades o escuelas enteras para esta modalidad. La Universidad presencial pura, sin el uso de la tecnología desaparecerá si no lo ha hecho ya. Sería como si después de la invención de la imprenta, las universidades no la utilizaran. No pasó entonces. No pasará ahora.

Clayton Christensen estimó que en 2019 (Christensen & Horn, 2008) la mitad de las asignaturas de bachillerato en Estados Unidos serán online. Independientemente de lo preciso de su estimación, y teniendo en cuenta que la implantación de las modalidades online en la educación superior está mucho más avanzada que en niveles previos, no es de extrañar que muchas universidades vean este formato como una manera de mantener o ampliar el número de alumnos matriculados. No en balde otra reciente encuesta arroja que el 78% de los rectores norteamericanos percibe esta educación como un medio para conseguir más alumnos (Nanfeto, 2014))

Esto conllevará, irremediablemente, una gigantesca transformación del concepto de educación superior que conocemos.

La generalización de la formación online supone tres cambios fundamentales, que exigirán una investigación profunda que no ha hecho más que empezar:

1. La Universidad no se circunscribirá a un entorno geográfico concreto: la competencia será internacional.

2. Aparecen nuevos modelos de organización, estructura, y vocación en las universidades.
3. Aparece un nuevo perfil de profesor que se alejará de la academia.

Sin fronteras

Paradójicamente, las universidades online, incluso hoy en día, han sido creadas para servir a su entorno más cercano. Incluso es habitual que incluyan el ámbito geográfico en el que desarrollan su labor en su nombre: Open University of the Netherlands, Sudáfrica, Catalunya o la Valencian International University, son ejemplos de ello.

La inmensa mayoría, a excepción de unas pocas como la Universitat Oberta de Catalunya que, evidentemente, y por su enclave en un pequeño país, no tiene una mayoría de alumnos nacionales, sitúa más del 80% de los alumnos en su entorno más próximo. (Universitat Oberta de Catalunya, 2013). (The Open University, 2012)

Pero, como es lógico, se están haciendo esfuerzos para llegar a cuantos más países sea posible. No tiene sentido en un entorno global, que una universidad online (o una presencial transformada) se dedique a formar únicamente a los que tiene cerca geográficamente cuando es precisamente el concepto distancia el que fulmina la educación online.

Contra ello están las barreras políticas. Los proteccionismos frenan y continuarán dificultando el reconocimiento de diplomas extranjeros en muchos países, y también el acceso a la función pública, donde cada territorio siempre podrá imponer sus normas. Pero las estructuras gubernamentales no pueden protegerlo todo. En los estudios profesionalizadores el valor radica en la reacción del mercado laboral. Si una universidad es excelente en la formación y sus egresados son grandes profesionales, ¿va el sector privado de países extranjeros a renunciar a ellos?

Parece que los inversores piensan lo contrario. Y para muestra, las inversiones que las universidades de élite, sobre todo norteamericanas, han destinado a los MOOC, los Massive Open Online Courses, que copan el primer puesto en publicaciones y noticias sobre innovaciones en educación en los dos últimos años.

LOS MOOC

Los MOOC no son grados universitarios como tales. Son asignaturas que las universidades ofrecen, en principio gratis, a cualquier persona que tenga acceso a internet.

Poco hay de innovación en el producto que hay dentro de un MOOC. Normalmente es la clase magistral de un profesor grabada, con materiales adicionales, tests que los alumnos deben resolver y herramientas de debate y seguimiento. Éstas son tecnologías que se utilizan durante más de 15 años en las universidades online. ¿Por qué ahora esta eclosión?

La gran innovación de los MOOC está en el público de estos programas. Sebastian Thrun, profesor de Stanford enseñaba en 2011 Inteligencia artificial a 200 estudiantes que asistían a sus clases en la Universidad. En abril del mismo año, junto a Peter Norvig, director de investigación de Google, lanzan el mismo curso vía Internet, en abierto, gratis, para todo el mundo. Se matricularon 160.000 personas. Guste o no, es un fenómeno importante. Posteriormente Thrun fundó Udacity, una de las plataformas MOOC más exitosas, junto a edX, fundada por la Universidad de Harvard y el MIT, y, sobre todo, Coursera, una plataforma lanzada desde la Universidad de Stanford, y a la que en seguida se unieron las universidades de Michigan, Princeton y Pennsylvania, y que hoy cuenta con 108 universidades asociadas.

Claramente, los MOOC rompen toda frontera estatal en la educación, como se deduce de la Figura 9. Y lo hacen con las universidades de élite, que están llegando, sin títulos oficiales, pero con certificados, a todo el mundo.

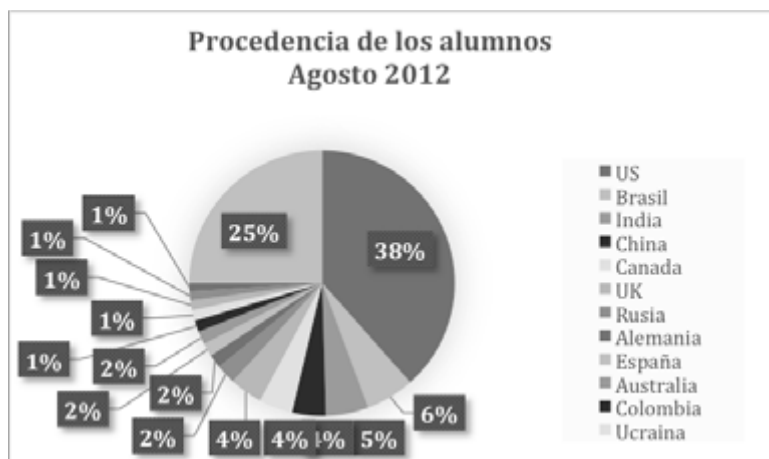


Figura 9. Internacionalidad de los Alumnos en Coursera. (blake, 2014)

Los MOOC consituyen ya un fenómeno generalizado y se han creado otras plataformas en diferentes idiomas. Universia fundó Miriada X que es el portal MOOC más importante en castellano, y que cuenta unos 250.000 alumnos (globedia.com, 2014), para nada comparable al impacto que tiene el líder Coursera, que ya supera los 5 millones. (blake, 2014).

Actualmente, la distribución de los cursos MOOC puede observarse en la Figura 10.

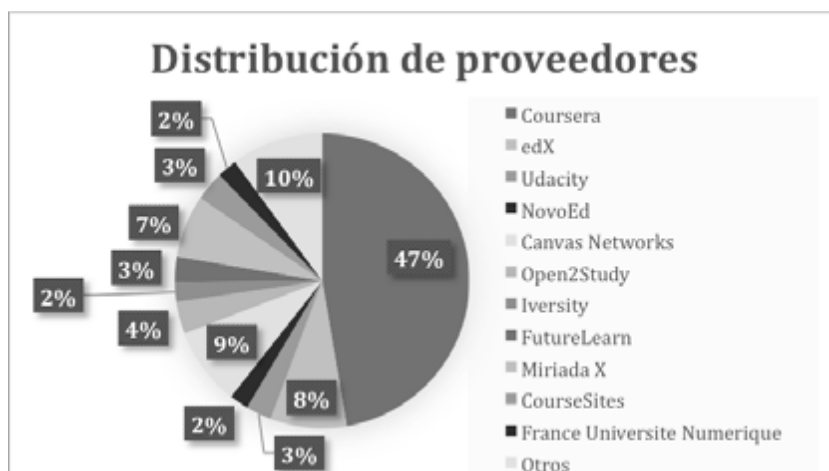


Figura 10. Número de cursos por plataforma MOOC en diciembre de 2013.
(Shah, 2013)

Un fenómeno como los MOOC, obviamente tiene sus consecuencias negativas. Los MOOC sufren, de manera más acuciante incluso que las universidades a distancia, el abandono de los estudiantes. Así, las cifras se reducen radicalmente si hablamos de alumnos que terminan. El porcentaje de finalización con éxito de los cursos está entre el 7% (Parr, 2013) y el 13% (Jordan) según la fuente consultada. Otro problema a resolver por los MOOC es la falta seguridad en las pruebas de examinación, ya que es relativamente fácil encontrar los exámenes en Internet.

Los detractores de los MOOC afirman que no debe acreditarse este tipo de formación porque no ofrece valor al alumno y desvirtúa la educación, puesto que no se le sigue ni forma, ni evalúa adecuadamente. Los entusiastas afirman “¿cómo no vamos a acreditar a alguien que asistido a las clases, aunque en

remoto, de los mejores profesores del mundo? ¿Acaso se puede garantizar que esta persona tiene una mejor preparación habiendo sido formada por un becario en una institución reglada?”

Más allá de las controversias, las estadísticas demuestran que las debilidades no restan importancia a los MOOC. El fenómeno está afectando a millones de estudiantes en todo el mundo y las mejores universidades han apostado por él.

Y con todo un abanico de cursos gratuitos de universidades de todo el mundo ¿qué otros motivos, a parte del idioma, tendrá un estudiante para seguir un MOOC que no provenga de las mejores universidades?

Es posible que, si las cosas siguen en la misma dirección, en unos años tengamos que afrontar el fenómeno adverso de la colonización universitaria y cultural de la élite universitaria mundial.

Algunas universidades, en lugar de entrar en la competición de los MOOC, han planificado estrategias para sacar provecho de ellos. La Antioch University de los Estados Unidos, integra los MOOC en el currículum de su bachelor en artes, y asigna como mentor en el curso a un profesor propio de la Universidad. De esta manera, la Antioch University incorpora a sus clases a los profesores de élite de las mejores universidades.

También en Estados Unidos, la American Council on Education (ACE), una agencia avalada por 2000 centros de educación superior, reconoce los cursos realizados en MOOC como créditos universitarios de bachelor o máster.

Pero quizá el futuro nos convenza que la certificación universitaria no es tan necesaria. Iniciativas como los Digital Badges, promovida por Arne Duncan (Nanfito, 2014), Secretario de Educación de EEUU en 2011, y su puesta en práctica por Firefox en su plataforma Open Badges (OBG) abren camino para la acreditación de la formación informal y por cualquier entidad acreditadora, fuera de los estamentos reglados de cualquier tipo de aprendizaje. Con los digital badges, es posible crear un currículum personalizado con todo el itinerario formativo de una persona certificado por todas las instituciones, profesores, incluso páginas web que han ofrecido la formación.

Una vez más, estamos a expensas de las reacciones de los empleadores ante estas iniciativas.

Nuevos Modelos en la Educación Superior

He incorporado los MOOC a mi discurso, porque ilustra qué es o qué puede ser la Universidad online. Los materiales, el diseño instruccional, las actividades, y mucho menos el temario ya no son decididos, en muchas ocasiones por el profesor que está en contacto con los alumnos. Piénsese en el caso de la Antioch University que les acabo de relatar.

Esto crea un nuevo paradigma en el espacio de educación superior, donde se crearán empresas especialistas en formación online, que puedan llevar sus programas educativos a todo el mundo, bien directamente, bien integradas en los programas de las universidades tradicionales.

La industria de la educación online está creciendo a un ritmo vertiginoso. Si en 2002 se invirtieron 146 millones de dólares, (Nanfito, 2014) se estima que la inversión global en 2013 ha sido de 56 billones de dólares. (Farbey)

Las empresas que ofrecen sus productos, programas online, a universidades cada vez son más. Algunas universidades están empezando a convertirse en universidades certificadoras de programas externos, y esto es especialmente cierto cuando incluso el profesorado pertenece a estas empresas. Ahora, tenga ese nombre o no, vuelve a tener vigencia el concepto de centro adscrito a la Universidad, concepto añejo, al que se acogen las empresas online que buscan la certificación universitaria, a la espera de que otro tipo de certificación sea ampliamente aceptada.

Esta situación da pie a un fenómeno, aún incipiente, que es el de la industrialización de la Universidad, donde fábricas productoras de programas educativos ofrecen sus productos a las universidades, que pueden ver en ello nuevas vías de ampliar su catálogo de programas y nuevas vías de obtención de ingresos.

Como afirma Clayton M. Christensen en su *The Innovative University* (Christensen C. M., 2011) las universidades tienen que seguir su ADN, y si no es posible mantenerlo, mutarlo. Todo el mundo no puede ser Harvard, y las universidades pequeñas deben reinventarse. La educación online es el camino que están emprendiendo casi todas, aunque de diferente manera, y seguro, con muy diferente éxito. Así pues, ahora mismo, nuevas tipologías de universidades están ocupando nuevos espacios universitarios.

La Universidad con Ánimo de Lucro

En un sistema universitario copado por las universidades públicas y las privadas sin ánimo de lucro, están encontrando su lugar cada vez más fuerza las universidades con ánimo de lucro.

Es en Estados Unidos, donde esta tipología de centros ha tomado más importancia. Allí, empresas privadas en forma de universidades, colleges, o centros de formación superior se están focalizando en llevar formación superior a personas que está fuera del sistema, un sistema que no es mayoritariamente público. Estos centros se enfocan claramente al mercado y al sector industrial próximo ofreciendo estudios que permitan emplearse a los alumnos. Curiosamente estos centros están formando a las clases más desfavorecidas de los Estados Unidos contando con el 50% de la población universitaria afro-americana y al 66% de la latina. (Guilbert C. Hentschke, 2010). Su objetivo es obviamente generar beneficios, y eso lo consiguen matriculando el máximo de alumnos posible. Para ello, tienen una política clientelar y son más adaptables a las necesidades de los alumnos a nivel de horarios, modalidades, etc. La buena respuesta de los empleadores ante estas formaciones ha supuesto que en 2010 el 9% de los alumnos de formación superior. En otro país como Filipinas, rozó el 50%. (Guilbert C. Hentschke, 2010).

Este fenómeno tan fuerte en los Estados Unidos, está teniendo su eco en los países donde este modelo de educación está autorizado, e incluso en España, cada vez son más los alumnos que estudian en este tipo de centros. Sin embargo, el público al que van dirigidos es diferente. En países con poca jerarquía en las universidades, si uno de estos centros ofrece titulaciones oficiales estatales, entra en directa competencia con el resto.

La Universidad Transnacional

Como parece obvio, estas empresas, americanas o no, han visto la educación online como la manera más eficiente de ofrecer formaciones al máximo de alumnos posible, y se han lanzado al mercado internacional creando o adquiriendo nuevos centros universitarios y empresas de formación en todo el mundo. Estamos en la era de las redes de universidades. Si el concepto de universidad multicidad ya existía, como el citado caso de la Antioch University, ahora se están realizando operaciones de creación y de compra por parte de grandes grupos inversores: Raffles Education (Raffles), con más de 34 Colleges en 12 países asiáticos, Whitney International (Whitney International), Ka-

plan (Kaplan), y especialmente Laureate (Laureate), que empezó adquiriendo la Universidad Europea de Madrid en 1999, y ya cuenta con 75 universidades en 29 países.

Las editoriales no se están quedando fuera de ese modelo, y como muestra tenemos la compra de Learning Catalytics por Pearson (Pearson, 2013), y las de la Valencian International University, por Planeta (Levante, 2013), que a su vez ha creado un centro adscrito en la Universitat de Barcelona.

Estas grandes multinacionales aplican economías de escala y penetran en nuevos mercados a costes contenidos, siendo una oferta añadida atractiva en muchos casos en diferentes territorios.

Pero de ninguna manera son estas empresas las pioneras en crear redes internacionales de universidades.

Hay que tener en cuenta que la historia de las universidades no puede desligarse de la Iglesia, cuyo compromiso con la educación, mucho antes que otras organizaciones o los mismos Estados sirvieran a la población en estos ámbitos, le hizo ser la reserva y transmisor del saber europeo durante siglos. En la actualidad la Iglesia, con sus universidades Pontificias, y también con las diferentes órdenes con vocación educativa, están presentes en casi todos los países. Y ya no sólo la Iglesia Católica; otras confesiones han expandido sus universidades por el mundo.

Estas universidades son obviamente sin ánimo de lucro, y se han ido creando, en general, con una misma inspiración, pero sin un plan coordinado de colaboración entre ellas. Hasta el S.XXI era una utopía. Las organizaciones religiosas se han encontrado con la realidad de haber creado numerosas obras universitarias en lugares remotos, atendiendo a las realidades locales, y ahora, y gracias a las nuevas tecnologías, se encuentran con la posibilidad de trabajar conjuntamente como una red, o incluso como una única organización. Prácticamente todas las redes de universidades religiosas se han creado por asociación. Estas asociaciones lo son de unas organizaciones fuertemente enraizadas en los territorios, con tradición secular en muchos casos, y si, y sólo si trabajan con agilidad y decisión, tienen ganada la batalla de la internacionalidad ante las universidades tradicionales estatales y ante las nuevas universidades de nueva marca.

La asociación potencial más grande es la de las universidades jesuíticas, que todavía sigue dividida en regiones que si se juntaran sumarían más de 160

centros. La Salle, con su Asociación Internacional de universidades lasalianas, con 75 centros de formación superior en todo el mundo, sí que constituye una asociación activa única global.

Estas universidades de ámbito privado hacen esfuerzos para llevar su propuesta educativa y sus valores a las personas sin discriminar por status económico, reto que se consigue con diferente éxito en cada institución, pero a lo que la formación online y la compartición del conocimiento en la red ayuda inequívocamente.

El trabajo que probablemente sigan estas redes es aprovechar la ventaja de la que ya parten, y crear verdaderas universidades internacionales.

No quiero terminar sin significar que el entramado de la formación superior se complica ostensiblemente teniendo los futuros estudiantes diversos modelos a los que optar, en función de sus intereses o posibilidades. Así pues, nos encontramos ante un nuevo panorama universitario donde existen un buen número de universidades públicas, privadas religiosas sin ánimo de lucro, y privadas laicas con o sin ánimo de lucro. Cada vez un número mayor de estas universidades, inicialmente las privadas, se organizan en forma de redes transnacionales que permiten no únicamente abaratar los costos de la educación, sino también ofrecer experiencias internacionales a los alumnos, desde el día que ingresan. Y todo esto gracias a las posibilidades que ofrece la educación online. Probablemente la distinción actual entre universidades a distancia y presenciales desaparezca en un periodo de tiempo no demasiado largo.

Los estudiantes tienen muchas más opciones. A su disposición tienen una gran cantidad de cursos gratuitos de las mejores universidades del mundo. Se podrán matricular formalmente en universidades de múltiples lugares del planeta.

Existen nuevas maneras de certificar. Los espacios personales de aprendizaje se complementan con los digital badges, donde se puede demostrar los méritos académicos certificados por múltiples entidades diferentes.

En definitiva, la formación online ha superado la etapa del uso por los pioneros, y casi todas las universidades se van a lanzar a su implantación. Quedará para un futuro no muy lejano, y siguiendo la ley del péndulo, una puesta en valor de la presencialidad, para pocos estudiantes, quizá con internado incluido, como diferenciación y forma de educación elitista por contraste a la gran masa de formación online que se avecina.

El académico

En lo que atañe a la academia, estos nuevos modelos suponen un replanteamiento de sus funciones.

En los centros que pertenecen a una red internacional, la autonomía universitaria es variable, pero a todas luces menor que el de la Universidad tradicional de la que hablaba al principio. En estas universidades, los profesores tienen menos margen de libertad para actuar que el catedrático tradicional europeo.

Si como hemos visto en la tradición, el profesor académico es el creador libre de nuevo conocimiento y quién decide qué temario imparte y cómo, ahora podemos adivinar que no será ésta la manera de trabajar habitual en la formación online ni en la presencial que reutiliza contenidos externos pretendiendo llegar al máximo de alumnos posible. La creación de nuevos programas ya es una labor interdisciplinar, donde intervienen, a parte del experto en la materia, al menos un diseñador instruccional y un tecnólogo.

En los modelos más industriales, serán las productoras de los programas en donde radique el mayor grado de libertad, aunque siempre supeditado a las regulaciones de los programas educativos que creen.

El mentor, o consultor, la persona que esté en contacto con el alumno, deberá utilizar lo ya creado por otros. Obviamente, conocerá la materia, aunque ya no será imprescindible que sea tan experto en la misma. Será una persona capaz de entender como la tecnología le ayuda en su labor de profesor, facilitándole formar un número ostensiblemente mayor de alumnos. Deberá ser un experto en el método pedagógico que deba seguir, condicionado por el material didáctico de que disponga y por las directrices institucionales. Si se proponen modelos pedagógicos constructivistas, basados en escenarios y socráticos, el profesor deberá ser altamente cualificado pedagógicamente y necesitará un tiempo de experiencia antes de conseguir resultados con sus alumnos. Pero por suerte, dispondrá de muchos datos sobre ellos, una biblioteca de sus alumnos como decía anteriormente. Será un profesional del aprendizaje.

Las universidades a distancia hace décadas que mejoran y dignifican esta modalidad de educación. El modelo de creación de conocimiento se mantendrá en las universidades que quieran prestigiarse, también las online. Mantendrán plazas de catedráticos que con el soporte constante de tecnólogos que les asistan en la creación de nuevos programas, mantengan dinámicamente la actualidad y

la profundidad de los contenidos, manteniendo el ADN de una universidad de investigación tradicional. Los profesores más creativos y más necesitados de libertad se lanzarán a conseguir las plazas de catedrático que se creen en estas universidades.

A menudo se pone toda la formación online en un mismo saco, y el futuro nos va a deparar diversos paradigmas de formación online: académica, industrial, conductista, constructivista, de élite, gratuita, etc. Si hay un consenso en que no todas las universidades presenciales son iguales no podemos cometer el mismo error con las online.

Conclusiones

La Universidad es una Institución dinámica, como lo demuestra su historia a lo largo de los siglos. En la actualidad, afronta el reto de la transformación que supone un mundo conectado, donde la presencia física es sólo un elemento más de la relaciones personales. La formación online, en este contexto, ya ha demostrado su competencia y está madura.

Las universidades presenciales están lanzando sus facultades, escuelas, centros adscritos, etc. online. La internacionalización es un hecho natural y provoca la proliferación de universidades transnacionales, bien por nueva creación, adquisición o asociación. Probablemente, en pocos años, veamos a los estados compitiendo por acoger los mejores proyectos internacionales de educación superior, tal y como está pasando con las grandes empresas tecnológicas. Las fronteras no existen más allá de las artificiales del reconocimiento de los diplomas, pero la validez de éstos será decidida por los empleadores, y por los acuerdos bilaterales entre países para el acceso a la función pública.

Los avances en el campo del análisis del aprendizaje van a condicionar el proceso de formación, permitiendo que un profesor pueda dirigir a un número mayor de alumnos.

En estos nuevos modelos el profesor común tiene un rol poco académico en el sentido clásico, de profundización en su disciplina, y es un profesional más relacionado con la tecnología y la metodología docente, que utiliza como herramienta fundamental lo que he llamado la biblioteca de los estudiantes. La formación online hace posible una formación personalizada a un mayor número de estudiantes.

La concepción magistrocéntrica original va tendiendo hacia una visión paídocéntrica, donde es el propio alumno con ayuda de este nuevo profesional del aprendizaje, el centro del proceso educativo. A las contribuciones pedagógicas de la formación online, hay que sumar el efecto multiplicador que posibilita que más gente en el mundo acceda a la formación universitaria.

Donde las universidades públicas no lleguen, podrán llegar ahora por un lado numerosos centros de educación superior privados, que trabajando con procesos industriales ofrecerán programas a cualquier país a precios razonables, aunque sea, si se me permite el término poco académico, a coste de ofrecer una educación prêt-à-porter; y por otro lado la formación gratuita: los MOOC o innovación equivalente, que dan servicio a cientos de miles de estudiantes.

Muchos centros de educación superior renunciarán a la investigación, o la llevarán a cabo de manera residual para cumplir los mínimos exigidos por las leyes de algunos países.

A los modelos de organización clásica de la Universidad, por cátedras o departamentos, se les suman los industriales o comerciales donde los responsables de mercadotecnia ostentan las mayores cotas de poder. Esto pasará especialmente en las titulaciones profesionalizadoras.

Ante esta oleada quedarán, por supuesto, las grandes universidades clásicas, o ¿por qué no?, centros de élite de nueva creación, donde los académicos continúen realizando su labor de manera libre, y probablemente con una mejor selección de sus candidatos, pues los profesores con mayor potencial investigador, tratarán de evitar esas plazas de profesional del aprendizaje cada vez más común en las universidades. Probablemente sean la salvaguarda de las titulaciones más clásicas, las más genuinamente universitarias, como las artes liberales o las ciencias.

Y sin duda, en este nuevo panorama, recobrarán especial significación las Reales Academias e Instituciones de creación de pensamiento profundo y libre, como la que ahora me honra pertenecer.

En España, donde la Universidad es menos jerarquizada que en otros países, es decir, donde, salvo excepciones, se ha valorado más, en los últimos años, la titulación obtenida que la Universidad de obtención, la entrada de nuevos actores en el panorama universitario provocará un camino de jerarquización y de distinción por calidad.

Aún en consciencia de los retos, cambios e incertidumbres que presenta el nuevo panorama universitario, tenemos el privilegio de ser contemporáneos de la que probablemente es la revolución más importante que ha sufrido la Universidad en toda su historia.

Bibliography

- ACE. (n.d.). American Council of Education. Retrieved from American Council of Education: <http://www.acenet.edu/Pages/default.aspx>
- Allen, E., Seaman, & Jeff. (2013). Changing Course: Ten Years of Tracking Online Education in the United States. Pearson - Sloan-C.
- Aretio, L. G. (n.d.). Historia de la Educación a Distancia. Retrieved 06 02, 2014, from Biblioteca virtual Miguel de Cervantes: <http://www.biblioteca.org.ar/zip4.asp?texto=142131>
- blake, d. (2014, 1 9). moocs.com. Retrieved 4 25, 2014, from moocs.com: <http://moocs.com/index.php/category/mooc-infographics/>
- Christensen, C. M. (2011). The Innovative University. San Francisco: Jossey Bass.
- Christensen, C. M., & Horn, M. B. (2008). How Do We Transform Our Schools? Use technologies that compete against nothing By. Educationnext .
- Clark, B. R. (1983). The Higher Education System. Los Angeles, Los Angeles, California: University of California Press.
- Farbey, Y. (n.d.). The startup magazine . Retrieved 04 25, 2014, from <http://thestartupmagazine.co.uk/global-growth-e-learning/>
- García Aretio, L. (UNED). La historia de la educación a distancia. Madrid. globedia.com. (2014, 1 21). Retrieved 4 24, 2014, from globedia.com: <http://globedia.com/miriada-cumple-ano-ofreciendo-gratis-decenas-cursos-online-masivos-abierto-iberoamerica>
- Guilbert C. Hentschke, V. M. (2010). For-profit colleges and universities . Sterling, Virginia: Stylus.
- Instituto Nacional de Estadística. (2009). Encuesta de recursos humanos en Ciencia y Tecnología. Madrid.
- Jordan, K. (n.d.). kayjordan.com. Retrieved 04 25, 2014, from [katyjordan.com: http://www.katyjordan.com/MOOCproject.html](http://www.katyjordan.com/MOOCproject.html)

- Kaplan. (n.d.). <http://www.kaplan.com/>. Retrieved 6 2014
- Laureate. (n.d.). <http://www.laureate.net/>.
- Levante. (2013, 10 5). Planeta compra la VIU a la Generalitat por 4 millones. Levante - EMV .
- Nanfito, M. (2014). MOOCs: Opportunities, Impacts, and Challenges: Massive Open Online Courses in Colleges and Universities. CreateSpace Independent Publishing Platform.
- OBG. (n.d.). openbadges. Retrieved from <http://www.openbadges.org/>
- Parr, C. (2013, 5 9). Times Higher Education. Retrieved 4 25, 2014, from Times Higher Education: <http://www.timeshighereducation.co.uk/news/mooc-completion-rates-below-7/2003710.article>
- Pearson. (2013, 04). Pearson Acquires Ed Tech Startup, Learning Catalytics™. Pearson .
- Raffles. (n.d.). Retrieved 6 2014, from <http://www.raffles-education-corporation.com/>
- Shah, D. (2013, 12 22). edsurge.com. Retrieved 04 25, 2014, from edsurge.com: <https://www.edsurge.com/n/2013-12-22-moocs-in-2013-breaking-down-the-numbers>
- The Open University. (2012). Changing lives, transforming learning. Annual Report.
- Universitat Oberta de Catalunya. (2013). La UOC, más universidad, más abierta, más conectada. Barcelona: UOC.
- Vicent, L., & Gumara, X. (2009). Data mining for instructional design, learning, and assessment. Viena: In-TEH.
- Vicent, L., & Lucas, M. (2007). Análisis de perfiles de asignaturas a partir de parámetros objetivos obtenidos automáticamente en una plataforma de teleformación. eUniverSALearning , 76-79.
- Vicent, L., Àvila, X., Riera, J., Anguera, J., Badia, D., & Montero, J. (2006). Do multimedia contents increase the effectiveness of learning? San Diego: IEEE Society Press.
- Whitney International. (n.d.). Retrieved 6 2014, from <http://www.whitneyintl.com>.



DISCURSO DE CONTESTACIÓN
DR. LLUÍS VICENT SAFONT

Dr. José Daniel Barquero Cabrero



Excelentísimo Señor Presidente,
Excelentísimos Señores Académicos,
Excelentísimas e ilustrísimas Autoridades,
Distinguidas Señoras y Señores.

Es un honor para la Real Academia de Doctores, dar la bienvenida y recibir en su seno al Rector de la Universitat Oberta La Salle, el Doctor Don Lluís Vicent Safont, quien en este solemne acto se incorpora como Académico correspondiente para el Principado de Andorra. También es justo reconocer que es una honra muy especial para mí, como Secretario General de esta Real Corporación responder a su discurso de ingreso por encargo de su Presidente, el Excelentísimo Sr. Alfredo Rocafort Nicolau.

El Dr. Vicent se ha entregado durante toda su vida profesional a una gran vocación, la docencia y la investigación en el ámbito altamente especializado de la educación universitaria online, en la que, sin temor a equivocarnos, coincidimos con los expertos en que él es uno de los pioneros en este género.

Apenas terminados sus estudios de Ingeniería de Telecomunicación en la Universitat Ramon Llull con un brillantísimo expediente, y con solo 22 años decide dedicarse, sin ninguna duda, a la docencia, su razón de ser. La vivió desde muy niño pues dicha vocación la hereda de sus propios padres, hoy aquí presentes, Doña Soledad y Don José Luis quienes también eran maestros y quienes aún hoy en día, ya retirados, son recordados y admirados por todos los que fueron sus alumnos por su buen hacer personal y profesional. Se puede decir, por tanto, que el enseñar y el ser profesor lo llevaba en el ADN.

Desde 1996, el Dr. Vicent ha ejercido de profesor de diversas titulaciones de Ingeniería y Másters en Educación en la Universitat Ramon Llull y ha trabaja-

do en todas las vertientes de la profesión universitaria: docencia, investigación, transferencia de tecnología, gestión, y la de Rectorado, que es la que ahora le ocupa, lo que le conlleva también las relaciones internacionales e institucionales.

Imparte clases presenciales desde el año 1996, donde ejerció de coordinador de asignaturas con un gran volumen de estudiantes de hasta 800 en total por año y por curso. Siendo sus materias las más demandadas, no sólo por el contenido de las mismas, sino por como él transmitía, pasando desde la coordinación del equipo docente, técnico y de administración, hasta la tutoría con el alumnado, sin dejar la investigación unida a sus reputados artículos y la dirección, en activo, de tesis doctorales con significativos aportes a la ciencia.

En el año 2003 se le encarga un trabajo de gran envergadura, la dirección del Open Campus La Salle, que engloba las titulaciones oficiales semipresenciales y en línea de La Salle, siendo un hito en la carrera docente de cualquier académico pero en su persona tuvo más eco en el mundo académico y docente dada su juventud y la responsabilidad que entrañaba.

En 2007 hizo un viaje a México a una reunión mundial de la Salle y se dio cuenta de lo que realmente significaba La Salle, también de cómo eran los diferentes sistemas universitarios en distintos países, y del inmenso potencial que se abría con la educación gracias a la tecnología.

Desde 2008 Lluís Vicent impulsa la ardua tarea administrativa, científica y pedagógica de la creación de La Salle Open University, la primera universidad abierta de la Asociación Internacional de Universidades Lasalianas (AIUL), la cual fue aprobada por el gobierno de Andorra en 2010, siendo sus planes de estudio reconocidos académicamente en toda la Unión Europea.

Es autor de diversos libros, de reconocido prestigio y a la vez de éxito para estudiantes de los grados en Ingeniería, de los que quiero destacar “Probabilidad, con aplicaciones a la estadística”, “Propagación de Ondas Electromagnéticas” y “Procesado Digital de la Imagen”, pero su ansia de transmitir le lleva a ser el impulsor y editor de la “librería abierta”, una colección de una treintena de libros, de los más importantes autores seleccionados para la ocasión.

Sus inicios como investigador se producen en el ámbito de los métodos numéricos, el electromagnetismo y el procesado digital de la imagen médica. En este periodo (1996-2003) publicó sus primeros trabajos de investigación,

asistió también a distintos congresos internacionales y consiguió una significativa financiación externa para realizar sus propias investigaciones, lo que le posiciona, más si cabe, como investigador.

Centró su área de investigación en la educación y las nuevas tecnologías aplicadas a la educación universitaria. Creó y dirigió en 2003 el Grupo de Investigación y Desarrollo de Tecnologías e-learning (GIDTEL), que posteriormente pasó a llamarse Instituto e-Learning La Salle y Grupo de Investigación en Technology Enhanced Learning, abordando temáticas como las plataformas tecnológicas de formación (LMS's, Learning Management System), las nuevas metodologías docentes, entre ellas las inmersivas de aprendizaje activo, o el análisis del aprendizaje y la evaluación automática.

Ha publicado los resultados de sus aportaciones a la ciencia en más de 60 revistas científicas y congresos nacionales e internacionales, en libros entre los que destacamos el exitoso “Multimedia in Education. Adaptive learning & testing”, y es profesor invitado habitual en Universidades e Instituciones relacionadas con la Investigación en Educación, así como organizador de congresos y eventos.

Permitan que destaque que entre sus reconocidos logros es evaluador de la ABET, agencia acreditadora de Titulaciones de Ingeniería y Tecnología más importante de los Estados Unidos.

Es un hombre polifacético, de familia y a quien le gusta la gente. Los que le conocemos bien, sabemos de sus fascinantes facetas como la de músico con su propio grupo o la de piloto de avioneta, tal vez debido a esos sueños de pequeño de querer batir las alas, levantar el vuelo y encontrar la libertad en el sueño de un destino azul.

Cuenta con gran número de amigos, a los que atiende personalmente y de los que se preocupa, diseminados por todo el mundo y entre los cuales tengo el honor de incluirme.

El Dr. Vicent, en su discurso de hoy, “La tecnología, detonante de un nuevo panorama universitario” ha abordado este tema con profundo conocimiento de causa y valentía, por un lado, y con rigor científico, por otro, centrado su investigación en la educación y las tecnologías aplicadas a la educación y cómo éstas afectan a la universidad.

La problemática que ha esbozado en su discurso el beneficiario es de un alcance inabordable, por ello, debemos concretarla en objetivos más reducidos: objetivos empíricos u operativos. Se trata de una combinación de objetivos descriptivos, propios de las investigaciones sociales, y de objetivos explicativos, que intentan averiguar alguna de las cuestiones que el beneficiario se ha planteado. En su caso no se trata de una dicotomía explicación/descripción, sino de una complementariedad para aproximarnos a la realidad que analizamos: “La tecnología, detonante de un nuevo panorama universitario”.

Los objetivos empíricos que se plantea en su trabajo de investigación se han visto cubiertos:

- I. Analiza los cambios que se han producido en los últimos años, especialmente en la última década, con el paso de las universidades presenciales a las online.
- II. Indaga en la realidad de la educación online, en sus particularidades y características, así como ponerla en comparación con otras realidades.
- III. Dibuja el perfil de la profesión de profesor online bajo el nuevo marco social y cultural del siglo XXI, así como las funciones y responsabilidades que dicha profesión debería acoger.
- IV. Propone un método de educación online que sea efectivo para formar a los futuros profesionales.
- V. Aplica su método de formación en la Universidad Abierta La Salle.

Sobre la metodología utilizada en esta investigación “La realidad social es compleja, multivariada y difícil de comprender, presentándose ante los ojos del investigador o del estudiante como múltiples realidades. Su análisis no puede, por tanto, ser sencillo ni realizarse solamente mediante una sola metodología o perspectiva científica” (García Ferrando et al., 1992:15).

No existe un método científico único, universalmente reconocido. Existen características que componen el método científico y que se han de procurar seguir con rigor —de ahí la denominación “rigor científico”: objetivos claros, diseño operativo, validez y fiabilidad en la recogida de datos, un análisis riguroso de los mismos y unas conclusiones ajustadas.

¿Qué le ha inclinado a utilizar un método / metodología u otro? En primer lugar, el paradigma científico en el que se ha enmarcado. Paradigma entendido como la escuela científica, el marco conceptual, las “gafas” a través de las cuales él ha visto la realidad, elegido unos problemas sociales como prioritarios, se ha adherido a unas teorías y rechazado otras. Si tomamos como base la división paradigmática elemental de: positivista o inductivo, interpretativo y crítico, nos enmarcamos en el paradigma interpretativo por cuanto él ha querido “comprender” la realidad y en el crítico, por cuanto él ha querido “cambiar” la realidad. Aunque nos inclinemos por paradigmas cualitativos, eso no significa que haya renunciado a análisis cuantitativos; no son incompatibles. Lo más importante es la actitud del investigador y la del Dr. Lluís Vicent Safont ha sido de comprensión y cambio, no de segmentación de la realidad ni de generalización de las conclusiones de la investigación. Este doble marco paradigmático hace intuir un cierto eclecticismo por lo que se refiere a la metodología.

En primer lugar, ha utilizado el método cualitativo, no en su antinomia simbólica cuantitativo-cualitativo, sino del método empírico que pretende comprender la realidad de la universidad y su evolución hacia lo online y que trata de establecer identidades y diferencias. En ningún caso se excluye el análisis cuantitativo de datos recogidos en la investigación. Con él intenta dar razón de aspectos, componentes y planos específicos del objeto de conocimiento, utilizando los criterios “emic” y “etic”, siguiendo la propuesta de MacIntyre: “a menos que comencemos por una caracterización de una sociedad en sus propios términos, no podemos identificar el objeto que requiere explicación. La atención a las intenciones, motivaciones y razones, debe preceder a la atención a las causas; la descripción en términos de los conceptos y creencias del sujeto debe preceder a la descripción según nuestros conceptos y creencias” (1976:44). La realidad social educativa es una realidad con significados compartidos intersubjetivamente y expresados en el lenguaje, tanto en el objeto de su discurso, como en el tratamiento de sus conclusiones; significados que no son simplemente creencias o valores subjetivos, sino elementos constitutivos de la realidad. En segundo lugar ha utilizado el método histórico, no como lo trabaja el historiador reconstruyendo e interpretando el pasado, sino como hace el sociólogo cuando se interroga e interroga a la realidad social, acerca del cursus sufrido por aquello que estudia, sobre cómo ha llegado a ser como es, e incluso por que ha llegado a serlo. Se trata de profundizar en la conciencia de la contingencia de la realidad educativa y permitir percibir la historicidad de los fenómenos de la universidad y de la formación.

En tercer lugar, ha utilizado el método comparativo, consecuencia de la conciencia de la diversidad: la variedad de formas y procesos, de estructuras y comportamientos sociales, tanto en el espacio como en el tiempo, que lleva a la curiosidad del estudioso.

Por último, ha utilizado el método crítico-racional que “nunca busca simplemente un incremento del conocimiento como tal: su objetivo es la emancipación del hombre de la esclavitud” (Horkheimer,1976:224). En este método asume el valor con los que comulga el investigador, y que se ponen de manifiesto a lo largo de la investigación. La consideración de la racionalidad se pone de manifiesto, sobre todo, en los fines, sin que ello implique ningún contenido dogmático en las conclusiones.

Cada vez más existe una postura a favor de la complementariedad metodológica. Ya no importa hacer una investigación cuantitativa o cualitativa sino hacer una buena y rigurosa investigación, del tipo que sea. Es fundamental responder a los problemas que se plantean. He ahí la justificación de su eclecticismo metodológico.

El Excelentísimo Sr. Dr. D. Lluís Vicent Safont cierra su discurso con unas conclusiones y reflexiones finales y deja abiertas líneas de investigación futura para nuevos estudiosos que pueden dar continuidad a su obra.

Por último, Señores y Señoras Académicos, Autoridades, Presidente, y distinguido público, creemos que el discurso del Dr. Lluís Vicent Safont merece el sincero reconocimiento de esta Real Corporación.

Muchas felicidades al nuevo académico que representa al Principado de Andorra y muchas gracias por su atención.



MESA REDONDA

**La salida de la crisis: sinergias y
aspectos positivos**

SESIÓN

10 DE JULIO 2014



BURBUJAS, CRACKS Y EL COMPORTAMIENTO IRRACIONAL DE LOS INVERSORES¹

ORIOl AMAT,
*Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad de la
Universitat Pompeu Fabra
Académico Numerario de la Reial Acadèmia de Doctors*

*“Mi situación es crítica.
Primero me ha llamado la mujer de la limpieza
diciendo que ha perdido mi camisa.
Luego me ha llamado mi asesor financiero diciendo
que he perdido hasta la camisa”*
Leopold Fechtner

1. Introducción

Desde los primeros *cracks* de los que tenemos información, producidos hace cuatro siglos, se observa que las personas actúan en determinadas situaciones con comportamientos irracionales que se repiten una y otra vez. Esta repetición es lo que permite formular predicciones sobre lo que es esperable que ocurra en determinados momentos como el actual.

La bolsa es uno de los elementos fundamentales de una economía de mercado, tanto desde el punto de vista de las empresas que necesitan financiación para

1. Una versión previa de este texto se publicó en Amat, O. (2009): “Euforia y pánico”, Profit Editorial, Barcelona.

efectuar sus inversiones; como para los ahorradores e inversores que necesitan de un mercado que permita equilibrar sus necesidades de inversión con un equilibrio adecuado entre rentabilidad, riesgo y liquidez. A continuación, se apuntan algunas de las claves del funcionamiento de la bolsa con el fin de entender porqué a veces es un paraíso terrenal donde se crean grandes fortunas y otras veces se transforma en un infierno en el que se materializan tremendas ruinas.

Desde finales de los años 90 y hasta el año 2000, con subidas muy fuertes de la bolsa, muchos economistas dijeron que el ser humano ya había aprendido a dominar los ciclos y que no se producirían mas recesiones. En el año 2001 se inició una de las caídas bursátiles más importantes que duró hasta finales del año 2003. Posteriormente, la bolsa inició un largo periodo de subidas que se prolongaron hasta mediados de 2007. A partir de allí, los mercados experimentaron importantes caídas en un entorno de alta volatilidad. Unos años después, en 2009, las bolsas volvieron a subir pero en 2010, volvieron de nuevo a experimentar importantes caídas y así hasta 2013 en los que se volvieron a recuperar. En 2014, en el momento de redactar estas líneas, las bolsas están experimentando de nuevo importantes subidas y en algunos países ya se ha recuperado los niveles previos a 2007. En España, sin embargo, aunque los mercados se han recuperado de forma significativa, las bolsas aún no han alcanzado los niveles previos a la crisis de 2007.

Donde hay un mercado libre, los precios fluctúan en función de la oferta y de la demanda. A largo plazo, hay consenso en que los precios de lo que se negocia en bolsa se han de aproximar a su valor real, pero a corto plazo los precios pueden alejarse mucho del valor real de lo que se compra o vende. Como se intenta demostrar en este artículo, la irracionalidad de la mayoría de las personas que actúan en la bolsa hace que las evoluciones a corto plazo sean imprevisibles.

En este capítulo se recuerda lo que ocurrió en algunos de los principales *cracks*. A continuación, se exponen algunas características del perfil psicológico de los inversores. Estas características pueden ayudarnos a entender los comportamientos irracionales predominantes en los mercados. Dado que lo que ocurre con la economía es la consecuencia de lo que deciden hacer todas las personas, entender estos comportamientos nos puede ayudar a anticiparnos al futuro y así tomar decisiones que aprovechen las oportunidades de cada momento.

Entre las causas de un *crack* está la generación de una burbuja que consiste en el incremento del precio de un activo (acciones, inmuebles...) que no está justificado por sus fundamentos reales, sino simplemente por una especulación exagerada. De acuerdo con Charles P. Kindleberger (1978), una burbuja especulativa suele tener las fases siguientes:

- Incremento del valor del activo.
- Compras especulativas por parte de personas que esperan vender en el futuro a un precio mayor y así obtener una rentabilidad.
- Exuberancia cuando los precios van más allá de lo que es razonable.
- Etapa crítica al empezar a escasear los compradores. Crece la desconfianza en el precio alcanzado y algunos especuladores empiezan a vender.
- Pinchazo de la burbuja cuando al intentar vender el activo no se encuentran compradores. Los precios empiezan a bajar lo que aún alimenta más la sensación de pánico y se produce un hundimiento total.

2. De la burbuja de los tulípanes a la de internet

Los *cracks* son caídas importantes de las bolsas. Desde que existen bolsas, se han contabilizado más de cincuenta *cracks* importantes como el de los años 2007 y siguientes. En la figura 1.1 se relacionan algunos de los principales *cracks*.

Como se ha indicado, es interesante analizar lo que ocurrió en estos cracks para identificar pautas de comportamiento comunes que puedan ser de ayuda para actuar de forma racional cuando el pánico y la histeria dominan los mercados.

Año	País	Tema
1557	Francia, Austria, España	Bonos
1636	Holanda	Tulipanes
1720	Francia	Compagnie d'Occident y varios bancos
1720	Inglaterra	South Sea Company
1763	Holanda	Mercaderías
1773	Holanda	Inmuebles, canales
1793	Inglaterra	East India Company
1797	Inglaterra	Valores ,canales
1799	Alemania	Mercaderías
1811	Inglaterra	Proyectos de exportación
1815	Inglaterra	Exportaciones, mercaderías
1819	USA	Empresas de producción
1825	Inglaterra	Bonos latinoamericanos, minas, lana
1836	Inglaterra	Lana, trenes
1837	USA	Lana, tierra
1838	Francia	Lana, inmuebles
1847	Inglaterra	Trenes, trigo
1848	Europa	Trenes, trigo
1857	USA	Trenes, tierra
1857	Inglaterra	Trenes, trigo
1857	Europa	Trenes, industria pesada
1864	Francia	Lana, barcos
1866	Inglaterra, Italia	Lana, barcos
1873	Alemania, Austria	Construcciones, trenes, acciones
1873	USA	Trenes
1882	Francia	Acciones bancarias
1890	Inglaterra	Acciones argentinas
1893	USA	Plata, oro
1895	Inglaterra y resto de Europa	Oro africano
1907	USA	Café
1921	USA	Acciones, barcos
1929	USA	Acciones
1974	Global	Petróleo, acciones
1980	Global	Oro, plata, platino
1985	Global	Dólar
1987	Global	Acciones
1990	Japón	Acciones, yen
1997	Asia	Inmuebles
1997	Rusia	Bancos
1999	Brasil	Déficit público
2001	Global	Acciones y puntocom
2007	Global	Inmuebles, acciones y banca

Fuente: elaborado a partir de Tvede, L. (2001)

Figura 1.1.Principales cracks en la historia de los mercados

2.1.La tulipmania

Esta burbuja se produjo en Holanda a partir de 1630 en una bolsa en la que se negociaban bulbós de tulipán. En esos años, entre las clases altas holandesas se puso de moda plantar estàs flores en sus jardines. De hecho, se llegó a considerar de muy mal gusto no tener tulipanes en el jardín. Como consecuencia del efecto moda, los preciós empezaron a subir y muchas personas se hacían ricas comprando bulbós y vendiéndolos poco después a preciós muy superiores. Como ocurre en cualquier burbuja todo el mundo estaba convencido de que siempre se ganaba con los bulbós. No importava a que precio se compraran, ya que hasta entonces siempre había habido alguien dispuesto a pagar un precio mas alto. Todos querían hacerse millonarios con los bulbós. Los que ganaban dinero lo explicaban a amigos y familiares, que a su vez querían entrar en la rueda.

Se llegaron a producir operaciones tan sorprendentes como cambiar un bulbo por 4600 florines, un carromato y dos caballos. Para hacernos una idea de lo que significava este precio podemos recordar que en esos años una familia acomodada vivia perfectamente durante un año completo con una renta de 1000 florines. Otro bulbo fue cambiado por un terreno edificable de 12 acres en Amsterdam. La irracionalidad de los preciós se puso de manifiesto cuando hubo personas que inclusive cambiaron su casa por un bulbo de tulipán. El propietario de una fabrica de cerveza llegó a cambiar su fabrica por tres bulbós de tulipán. Por un bulbo de tulipan se llegaron a pagar fortunas que equivalian al sueldo de quince años de un artesano vien pagado. En medio de esta situación de codicia y ceguera colectiva, un marinero se comió un bulbo por error. Ante los intentos de lincharlo, la policia opto por encarcelarlo.

Muchas personas pedían dinero prestado para poder comprar bulbós. La soberbia, la envidia y el deseo de ganar dinero rápido, provocaron un estado de ceguera que impedia percatarse de que los preciós de los bulbós ya no tenían ninguna lògica.

Durante seis años la burbuja creció hasta que explotó, como sucede con todas las burbujas ya que en 1637 cuando los precios ya eran astronómicos la gente se empezó a cuestionar si esos precios eran razonables. Incluso alguien se preguntó si tenía algún sentido invertir en bulbos de tulipán. Cuando los precios eran estratosféricos ya se detectaron los primeros signos de agotamiento del mercado. Un día no se pudo vender una partida de tulipanes y los especuladores empezaron a pensar que había llegado el momento de vender para realizar las

ganancias generadas. Se pasó de la eufòria al miedo, a la histèria y al pánico en unos pocos días. Los poseedores de bulbós se encontraron con que nadie los quería comprar. Los que habían comprado con contrato de futuros tuvieron que comprar a un precio que ya no era el de mercado.

En ese momento, el pánico se apoderó de la bolsa y los precios se hundieron. Así comenzó la caída y en pocos días el colapso total ya se había producido, los bulbos pasaron de valer fortunas a no valer casi nada. Ante la histeria colectiva, el gobierno holandés aprobó unas normas que consideraban nulos los contratos realizados a partir de noviembre de 1636, y que establecían que los contratos de futuros debían ser satisfechos con un 10% de la cantidad establecida inicialmente. Sin embargo, estas normas fueron muy controvertidas ya que los compradores se veían obligados a pagar por algo que ya no tenía valor, y los vendedores tenían que vender a un precio menor que el acordado. Los precios de los bulbós cayeron mucho más abajo de ese 10%, ya que llegaron a menos del 1% de lo que se pagaba por ellos pocas semanas antes.

Los que se salieron antes de que estallase la burbuja ganaron mucho dinero. En cambio, los que lo cambiaron todo (fábricas, casas, terrenos,...) para especular con bulbós, al final se quedaron con unos bulbós pero sin nada. Muchos nuevos ricos que tenían toda su fortuna en bulbós de tulipán se arruinaron y la crisis se extendió por todo el país que tardó varios años en recuperarse.

En esta burbuja intervinieron diversos ingredientes, todos ellos explosivos y relacionados con el perfil psicológico de las personas que actúan en los mercados:

- Ambición de riqueza rápida
- Glotonería
- Soberbia de los que iban ganando y lo explicaban a amigos y familiares
- Envidia hacia los que iban ganando mucho
- Ceguera provocada por los ingredientes anteriores. La ceguera impedía ver que los precios no tenían ningún sentido.
- Miedo
- Pánico
- Histèria

Además, estos ingredientes psicológicos fueron acompañados de otros aspectos:

-Se compraban los bulbós sin efectuar una valoración realista de los mismos. No importava su valor real ya que se pensava que posteriormente habría siempre alguien interesado en adquirirlos a un precio mucho mayor.

-Muchos inversores compraban con dinero prestado. Por tanto, eran personas que podían perder lo que no tenían.

-Se hacían operaciones con instrumentos financieros derivados (futuros).

2.2. *El escándalo de la South Sea Company*

Otro *crack* muy recordado se produjo en Inglaterra en 1720 con las acciones de la empresa South Sea Company. Esta empresa, fundada en 1711 por Robert Harley (líder del partido Tory) consiguió el monopolio de todo el comercio inglés con América del Sur. El primer viaje comercial a América tuvo lugar en 1717, pero la ganancia fue escasa. En 1718, las relaciones con España se deterioraron, lo que perjudicó las perspectivas de la compañía. A pesar de ello, al poco tiempo, empezó a propagarse la noticia de que la empresa estaba obteniendo grandes beneficios, comerciando con el oro del Perú, lo cual era falso porque sus actividades aún no habían podido empezar debido a las restricciones impuestas por España que en aquellos años dominava Latino América. Sin embargo, los rumores a cerca de los beneficios de la South Sea Company no cesaban de propagarse. En menos de un año, las acciones pasaron de valer 100 libras esterlinas a mas de 1000 libras esterlinas. Durante ese tiempo, la empresa hizo ampliaciones de capital que eran suscritas en pocas horas por inversores enloquecidos que pagaban cada vez más por las acciones. Dado que la empresa permanecía inactiva, pero tenía mucho dinero fruto de las sucesivas ampliaciones de capital, se empezó a pagar dividendos a los accionistas. En 1720, cuando la empresa prometió un dividendo del 50% anual, el precio subió por las nubes.

Fecha	Valor de las acciones (libras)
Enero 1720	128
Mayo 1720	550
Junio 1720	750
Agosto 1720	1.000
Diciembre 1720	100

Figura 1.2.Evolución de las acciones de la South Sea Company

Poco después empezó a cundir el pánico entre los inversores al divulgarse la noticia de que las actividades comerciales de la empresa no se iniciarían de momento y de que no se sabía cuando podrían empezar. En pocos días las acciones se hundieron hasta un precio de 100 libras. Esto provocó la quiebra de muchos inversores que habían recibido préstamos para comprar acciones de la empresa. Uno de ellos fue Isaac Newton que perdió 20.000 libras y llegó a afirmar que *«Puedo predecir el movimiento de los cuerpos celestes, pero no la locura de las gentes»*.

Varios bancos que prestaron esos fondos también quebraron. Cuando en diciembre de 1720 la cotización bajó hasta 100 libras se produjo la cólera de los inversores, y el Parlamento tuvo que disolverse. Cuando tras la investigación del Gobierno se descubrió el engaño los directores fueron encarcelados.

La empresa se disolvió en 1855 sin haber tenido éxito alguno en sus operaciones con América del Sur.

Un análisis de lo producido permite pensar que los ingredientes señalados para el *crack* de los tulipanes se repitieron en esta ocasión.

2.3. El crack de 1929

El *crack* de 1929 es posiblemente el más recordado de todos. Y el 24 de octubre de 1929, conocido como el “jueves negro” ocupa el primer lugar en el ranking de días fatales de la Bolsa. La economía norteamericana pasaba por una etapa boyante desde 1921, con una baja inflación y aumentos anuales de la productividad industrial. Desde 1927, en que el índice de la bolsa estaba en 150, los inversores empezaron a comprar acciones de forma masiva y el índice creció hasta superar el valor de 400. En esos momentos muchos inversores compraban acciones pidiendo dinero prestado a los bancos que concedían los préstamos, en la mayoría de los casos, con la única garantía de las propias acciones que se compraban. Por esas fechas, la mayoría de expertos, como el prestigioso profesor Irving Fisher de la Universidad de Yale auguraron que la bolsa aún podía subir mucho más. Sin embargo, en octubre de 1929 la bolsa ya empezó a mostrar signos de debilidad y las pequeñas subidas iban acompañadas de bajadas algo más pronunciadas. El pánico empezó a cundir entre los inversores. El presidente norteamericano Hoover hizo unas declaraciones de urgencia manifestando que la economía iba mejor que nunca. En ese momento, ocurrió lo que sucede cuando un ministro de economía anuncia que la gasolina no va a subir, y es que todo el mundo piensa que va a suceder exactamente lo contrario.

La reacción masiva a las declaraciones del presidente Hoover fue la venta a la desesperada de acciones lo que hizo que la bolsa se hundiese desde el índice 400 hasta menos de 50. Por el camino muchos bancos e inversores quebraron. En las calles de Nueva York decenas de inversores arruinados se suicidaron tirándose por las ventanas. Curiosamente, en el *crack* de 1987 la mortalidad se cebó en los asesores bursátiles norteamericanos ya que varios de ellos fueron asesinados por clientes encolerizados por las pérdidas sufridas.

El *crack* de 1929 fue proseguido con uno de los periodos de recesión más largos que ha vivido la economía mundial. Además, después vino la Segunda Guerra Mundial. Este *crack* es, seguramente, el que mas años ha tardado en recuperarse en los mercados financieros, ya que necesito casi veinte años.

De nuevo se repitieron los comportamientos irracionales de *cracks* anteriores.

La Gran Depresión y el New Deal

En los años anteriores a 1929, los importantes incrementos del consumo provocaron un espectacular aumento de la capacidad productiva que generó un desequilibrio entre ésta y las necesidades de consumo. La consecuencia fue un aumento en 1929 de las existencias sin vender, lo que a su vez provocó una caída de precios en los años siguientes que acabó transformándose en una deflación. Entre 1929 y 1931 los precios cayeron un 33% y los salarios un 39%.

La banca tuvo un papel importante en el *crack* y en la recesión posterior. Antes del *crack*, la mayoría de bancos prestaban dinero a los inversores para que siguieran especulando con valores. Normalmente, como ya se ha indicado, la única garantía de estos préstamos eran los propios valores. La supervisión estatal de la banca era casi inexistente y el sistema bancario era minifundista ya que operaban miles de bancos de dimensión muy reducida. Por tanto, los bancos alimentaron el crecimiento de las cotizaciones, pero al mismo tiempo dependían de ellas ya que si el proceso alcista se frenaba los préstamos concedidos tendrían problemas de devolución. Al producirse el *crack* muchos bancos quebraron (más de cinco mil bancos cerraron sus puertas en Estados Unidos), ya que el Gobierno no acudió a su rescate, y millones de ahorradores perdieron sus depósitos ya que entonces no existía la garantía estatal de los mismos. Esto hizo disminuir considerablemente el consumo y los préstamos a empresas y particulares; y también provocó un incremento de la morosidad.

Lo anterior provocó el cierre de miles de empresas y millones de trabajadores quedaron sin empleo. En Estados Unidos el desempleo llegó al 25% de la población activa, en un momento en el que no había seguro de desempleo ni Seguridad Social.

El PIB en Norteamérica, se contrajo un 30% entre 1929 y 1933, provocando lo que se ha venido a denominar la “Gran Depresión”.

Esta situación afectó inmediatamente a Europa, ya que las empresas norteamericanas repatriaron los fondos que tenían invertidos en Europa, lo que provocó una caída de la inversión. La reducción de precios en USA hizo que los europeos tuvieran que hacer lo mismo para mantener su competitividad. Por tanto, en Europa se llegó a una situación similar, es decir, reducción del consumo, caída de la producción, hundimiento de las bolsas, aumento del desempleo...

El liberalismo económico fracasó por completo y dejó paso a la defensa de la intervención del Estado para promover el consumo y la inversión. Las propuestas de John Maynard Keynes que potenciaban el papel del Estado (aumento de la obra pública, rescate de empresas...) empezaron a ser aceptadas como receta para superar la crisis, aunque su implementación se retrasó durante más de una década ya que no se puso en marcha hasta el final de la Segunda Guerra Mundial.

A nivel político, la depresión alentó a los defensores del proteccionismo económico para defenderse de las importaciones y también fue el caldo de cultivo del desarrollo del fascismo y los sistemas totalitarios en países como Alemania, Italia, España, Portugal...

Otro de los problemas que se produjo durante este período fue el retraso en la actuación coordinada de las principales economías del mundo. Una de las primeras conferencias internacionales fue la que se celebró en Londres en 1933, pero en ella no se alcanzaron acuerdos relevantes ya que cada país se preocupó solamente de la solución de sus propios problemas.

Entre los planes llevados a cabo para salir de la crisis destaca el New Deal de Estados Unidos, que fue muy influido por las propuestas de Keynes y concretamente por su libro “Teoría general del empleo, interés y dinero”. Franklin D. Roosevelt, el presidente demócrata que sucedió a Herbert Hoover en 1933, puso en marcha medidas tales como el incremento de la obra pública

aún a costa de generar déficit público, devaluar la moneda para incrementar las exportaciones, medidas de garantía de los depósitos bancarios, limitar los préstamos para invertir en Bolsa, límite de 40 horas semanales para la jornada laboral, prohibición del trabajo infantil... Todas estas medidas, aunque no solucionaron la situación, sí que contribuyeron a que no se agravara. De hecho, como ya se ha indicado, la recuperación definitiva de la economía llegó con la Segunda Guerra Mundial.

2.4. La crisis del petróleo de 1973

El *crack* (o *crash*) del petróleo es diferente a muchos de los *cracks* que se han producido a lo largo del tiempo ya que no fue provocado por una burbuja especulativa. Todo empezó porque la estabilidad monetaria que se vivió desde el final de la Segunda Guerra Mundial se truncó con los problemas que tenía la economía norteamericana por el elevado coste de la Guerra del Vietnam que estaba haciendo caer al dólar.

La puntilla se produjo el 16 de octubre de 1973, cuando la OPEP rebajó en un 20% los volúmenes de producción del crudo en reacción al apoyo europeo y norteamericano a Israel durante la guerra del Yon Kippur. En algunos momentos varios países sufrieron importantes restricciones a las importaciones de petróleo. Por otro lado, la OPEP consiguió que el precio del crudo experimentase un aumento espectacular. Los incrementos del precio del petróleo, que se multiplicaron por cuatro pasando de 3 dólares a 12 dólares por barril, provocaron importantes aumentos de la inflación que desestabilizaron la economía. En ese momento la economía mundial, especialmente la de los países occidentales, dependía casi exclusivamente del petróleo como fuente de energía. En 1973 y 1974 los índices bursátiles cayeron más de un 45%. A continuación, se produjo una caída del nivel de actividad (estanflación que es la suma de inflación y estancamiento). En algunos países como España, por ejemplo, las tasas de paro alcanzaron cotas muy elevadas, llegando a superar el 25% de la población activa.

Una de las consecuencias de esta crisis fue que la mayoría de países apostaron por incrementar el peso de energías diferentes (nuclear, solar, eólica...) para evitar que se pudiese producir una situación semejante en el futuro. Además, los incrementos en el precio alentaron nuevos descubrimientos de pozos petrolíferos (Alaska, Mar del Norte, México...). La recuperación de la economía fue muy lenta ya que la crisis se prolongó hasta finales de los años setenta. Del *crack* del petróleo vale la pena recordar que la Bolsa recuperó en

un par de años los niveles anteriores al *crack* y que esta recuperación fue muy adelantada en relación con la recuperación general de la economía.

En los años posteriores se produjeron otras crisis del petróleo, como la de la guerra entre Irán e Iraq en los años ochenta o la de la Guerra del Golfo por la invasión de Kuwait por parte de Iraq en 1990. De todas formas, las economías occidentales ya estaban mejor preparadas para afrontar estas crisis y su impacto fue mucho más limitado.

2.5. La larga y profunda crisis de Japón

A partir de 1985 la economía japonesa vivió una exhuberancia inmobiliaria y bursátil sin límites. En cinco años, la bolsa subió más de un 450% y el valor de los inmuebles se multiplicó por cinco. En esos años el valor inmobiliario global de la zona de Tokio superaba a la del conjunto de los Estados Unidos. El índice NIKKEI de la Bolsa de Tokio alcanzó los 37.000 puntos. Estas revalorizaciones tuvieron múltiples causas y entre ellas cabe destacar el incremento de los créditos concedidos por los bancos, en parte a clientes con una baja capacidad de devolución. Estos préstamos se concedían con unos tipos de interés muy bajos ya que la inflación estaba bastante controlada. Otro factor causante de la burbuja fue el superávit comercial de Japón, que exportaba mucho más de lo que importaba lo que explica que la población tuviese importantes excedentes de liquidez que sobrepasaban las necesidades de consumo y que se destinaron a invertir en inmuebles y acciones. Los incrementos de precios de los inmuebles y de las acciones alimentaron la burbuja ante las expectativas de grandes ganancias en poco tiempo. El PER (ratio que compara la cotización de una empresa con el beneficio por acción generado, como se expone en el apartado 4.3.4) medio de las acciones cotizadas en la Bolsa de Tokio alcanzó el valor de 80 en 1990, lo cual es un indicio claro de especulación sin límites y de precios desorbitados. Para poder evaluar la importancia de este dato podemos recordar que en 1929, antes del *crack*, el PER medio de la Bolsa de Nueva York era de 45, que también era excesivo, pero mucho menor que el existente en Japón en 1990.

Otra variable a tener en cuenta es la fuerte apreciación del yen ante las presiones de Estados Unidos para conseguir que Japón redujese su superávit comercial. Se pensaba que al revaluar el yen, Japón aumentaría sus importaciones y reduciría las exportaciones. Entre 1985 y 1998 el yen pasó de 238 yenes por dólar a 128 yenes por dólar. Esto provocó una caída de los beneficios empresariales al dificultar las exportaciones japonesas y abaratar las importaciones.

En 1990 los elevados precios de los inmuebles y acciones ya eran insostenibles y se produjo el pinchazo de la burbuja. Al hundirse las cotizaciones de las acciones y el precio de los inmuebles, los bancos empezaron a tener grandes incrementos de la morosidad lo que provocó que algunos de ellos quebrasen y que el conjunto del sistema financiero empezase a reducir los créditos a empresas y particulares. Las empresas a su vez empezaron a sufrir las consecuencias de los incrementos de la morosidad de sus clientes y el número de cierres de empresas empezó a crecer. La bajada de los tipos de interés a niveles próximos a cero no animó la economía ya que el mercado seguía pensando que los precios de las acciones y de los inmuebles aún tenían que bajar más. Esto se explica también porque los bajos niveles de beneficios de las empresas japonesas hacen que el PER sea muy alto, lo que es un indicio de que las acciones están caras. Un año después del pinchazo de la burbuja, el índice Nikkei de la Bolsa de Tokio ya había caído un 30%, a los dos años el descenso ya era del 60%. Durante los primeros años después del inicio del *crack* el Gobierno japonés, controlado por el Partido Liberal, tomó muy pocas medidas lo cual no ayudó a solucionar la situación, sino todo lo contrario. Las primeras actuaciones contundentes del gobierno japonés no se produjeron hasta la llegada al poder del Primer Ministro Junichiro Koizumi en 2001. Cuando la Bolsa se empezaba a recuperar empalmó con la burbuja tecnológica y el Nikkei siguió bajando hasta el 81%, pero el PER seguía siendo elevado (en el 2001 el PER medio de las empresas japonesas era de 61) lo que indicaba que las acciones seguían caras por la dificultad de las empresas japonesas de generar rentabilidades aceptables. Este *crack* es de los más largos ya que cuando la economía japonesa se empezaba a recuperar ha coincidido con el inicio del *crack* global de las subprime en 2007 y 2008. A finales de 2007, el PER ya había bajado considerablemente pero seguía siendo muy alto (28,3). Durante estos años el índice NIKKEI pasó de 37.000 a 8.000, pero a pesar de ello, los bajos beneficios de las empresas hacen que el PER siga siendo alto y, por tanto, las acciones siguen sin ser baratas. A pesar de ello, ni en los peores momentos de la crisis, el paro ha superado el 6% de la población activa.

La profundidad del *crack* de Japón y su larga duración son difícilmente trasladables a otras situaciones y entornos geográficos, ya que los niveles de precios alcanzados en 1990 en Japón en los inmuebles y las acciones no tienen precedentes en los últimos cien años en ningún otro país.

2.6. Las puntocom

Entre el año 1997 y mediados del año 2001 el precio de las acciones de empresas de la denominada Nueva Economía subieron por las nubes. Se trataba

de empresas que se basaban en nuevas tecnologías como internet. En España uno de los casos paradigmáticos fue el de Terra, filial de Telefónica, que cuando salió a bolsa sus acciones pasaron de valer unos pocos euros a más de 150 euros. El caso de Terra es sintomático porque se trata de una empresa que nunca ganó dinero y que nunca tuvo perspectivas de beneficios a corto plazo. En poco tiempo, el precio de Terra cayó hasta los 5 euros por acción. Lo mismo sucedió con muchas otras empresas.

En Estados Unidos, algunas empresas de la Nueva Economía también llegaron a tener cotizaciones estratosféricas. Por ejemplo, las acciones de Yahoo alcanzaron un precio que hacía que la empresa valiese más que el gigante General Motors. Amazon ya valía 20.000 millones de dólares cuando aún no había generado ningún beneficio.

Los inicios de Internet generaron unas grandes expectativas de nuevos negocios que alimentaron la subida de las cotizaciones. El ratio PER de algunas empresas alcanzó valores difíciles de justificar. Por ejemplo, el PER de CISCO llegó a 156 y el de Yahoo a 508, cuando a partir de 12,5 ya se empieza a considerar que es un indicio de que las acciones empiezan a estar caras. En la figura 1.3 se puede comprobar el espectacular incremento y posterior hundimiento de los índices bursátiles en el año 2000 y 2001.



Fuente: Bloomberg Financial Markets

Figura 1.3. Evolución de los índices NASDAQ (acciones tecnológicas que cotizan en el mercado NASDAQ) y SP 500 (acciones de empresas convencionales)

En esas fechas se oían frases como las del prestigioso analista Doug Henwood:

“Las valoraciones generosas de Wall Street no son ningún síntoma de excesos, sino más bien son un indicio de un futuro prometedor”

O las de Richard Smith, conocido analista de Wall Street:

“No me preocupan los elevados precios. El mercado fija el precio por ti”

Mientras tanto, el conocido multimillonario Warren Buffett criticaba los elevados precios de las empresas de Internet y avisaba de que:

“Cualquier empresa que diga que es una gran inversión pero que no proporcione una rentabilidad suficiente está utilizando un enfoque distinto al nuestro”

En esas fechas Buffett y los que defendían planteamientos similares fueron tratados de forma despectiva con el argumento de que estaban desfasados y no entendían nada de lo que estaba ocurriendo. Sin embargo, el tiempo dio la razón a Buffett y poco después los precios de las empresas puntocom se hundieron arrastrando al resto de los valores que cotizaban en las bolsa, que aunque en proporciones inferiores también habían experimentado grandes revalorizaciones.

Estos ejemplos, ponen de manifiesto que el comportamiento de los inversores a menudo es irracional. Es irracional cuando los precios suben sin parar, mas allá de lo que valen realmente las empresas. En el caso de las empresas de internet por las que se llegaron a pagar precios desorbitados no había ningún dato objetivo (capacidad de generar beneficios, por ejemplo) que justificase dichos precios. Fue simplemente un caso de especulación ciega dominada por el deseo de riqueza a corto plazo.

A pesar del tiempo transcurrido desde los primeros *cracks*, parece que el ser humano no aprende y cae de nuevo en los mismos errores.

3. Perfil psicológico de los inversores (avaricia, soberbia, glotonería, histeria, pánico, ceguera,...)

Como se ha podido comprobar, la historia pone de manifiesto que el comportamiento de los inversores a menudo es irracional. Esta irracionalidad

es consecuencia de la ceguera ocasionada en las subidas de los mercados por la envidia, la ambición de riqueza y el orgullo:

-Envidia: deseo de poseer lo que otro tiene o de alcanzar lo que otro ha conseguido.

-Ambición de riqueza y glotonería: deseo desordenado de conseguir ganar dinero sin límites.

-Orgullo: sobrevaloración de uno mismo, de sus propios méritos que hace que uno se crea superior a los demás. Los que ganan, explican sus ganancias a amigos, familiares y a cualquier persona que se cruza por el camino, ya sea el peluquero, el taxista,... Este orgullo explica que cuando se producen las primeras señales de agotamiento de los precios, los inversores no las detectan por un exceso de confianza y por el hecho de que la percepción es selectiva.

Esto provoca una ceguera (ver figura 1.4) que impide percatarse de que un precio excesivamente elevado, y mucho más allá del valor real, no tiene ningún fundamento y que lo más sabio sería salir del mercado antes de que explote la burbuja.

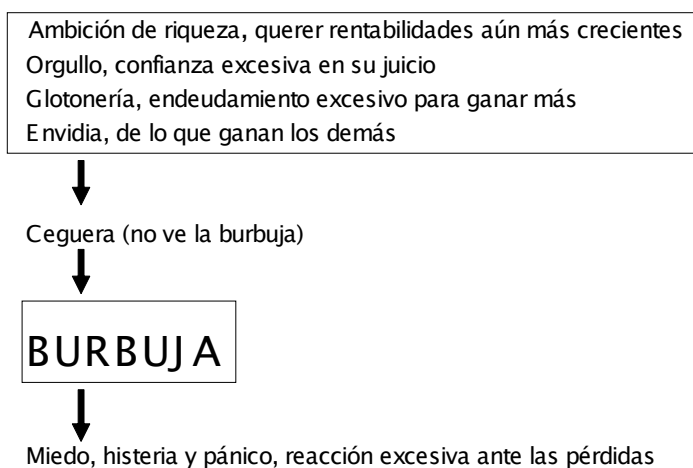


Figura 1.4. El perfil psicológico de la mayoría de inversores explica una ceguera que impide ver las burbujas a tiempo

Una vez se produce el pinchazo de la burbuja actúan otras características de la mayoría de las personas que también producen ceguera y, por tanto, irracionalidad. Se trata del pánico y la histeria:

- Miedo y pánico: terror que aparece de forma súbita y sin motivos suficientes.
- Histeria: neurosis compleja que altera el curso normal de los procesos psíquicos y que también es causa de desórdenes digestivos, sensoriales,...

Esto explica que cuando los precios empiezan a bajar y llegan a valores excesivamente reducidos, las personas sufren ceguera (ver figura 1.5) y no se dan cuenta de que ya no tiene ningún sentido que los precios sigan bajando y que llegó el momento de comprar.

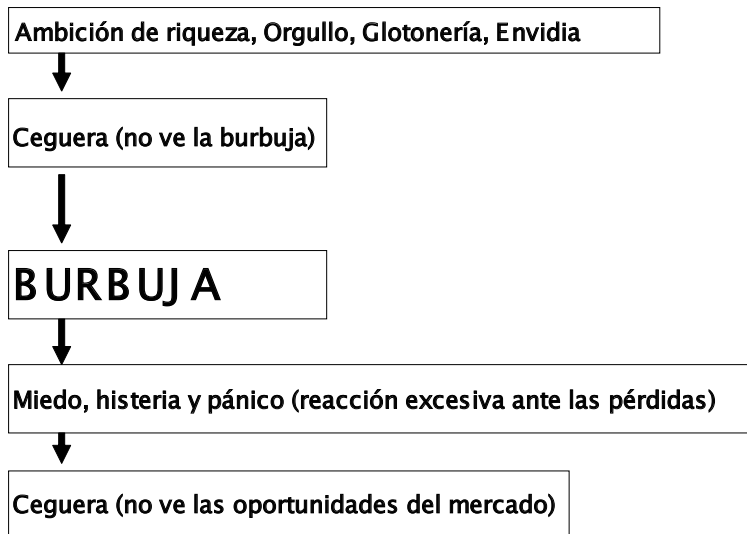


Figura 1.5.El perfil psicológico de la mayoría de inversores explica una ceguera que impide ver las oportunidades una vez ha pinchado la burbuja

Por tanto, la mayoría de las personas actúan exactamente de la manera opuesta a la que la racionalidad sugeriría. Es decir, cuando se empieza a alimentar la burbuja y debería salirse de los mercados la mayoría de las personas hace justo lo contrario. Una vez pincha la burbuja y los precios empiezan a bajar llega un momento en que los precios ya están por debajo de su valor razonable, por lo que debería ser el momento de entrar, pero la mayoría de las personas hace justo lo contrario ya que salen despavoridas. Estos comportamientos irracionales

se esquematizan en la figura 1.6 en relación con la bolsa. Comportamientos similares se producen en otros mercados, como el inmobiliario, por ejemplo.

Fase de la bolsa	Comportamiento de la mayoría de inversores	Consecuencias
Después de una fase de estancamiento la bolsa empieza a subir timidamente	No quieren saber nada de la bolsa, ya que recuerdan que perdieron mucho dinero en el último <i>crack</i>	Hay pocas operaciones
La bolsa ya sube con mas fuerza y los medios de comunicación empiezan a hablar mucho de ello	Los que ganan lo estan explicando todo el día. El deseo de ganar dinero rápido y la envidia provocan que mucha gente entre en bolsa.	Muchos inversores vuelven a la bolsa
Empiezan a producirse señales de cambio de ciclo porque la bolsa ya esta muy cara	La percepción es selectiva y la arrogancia hace que se ignoren las malas noticias.	La ceguera impide que se perciba la burbuja
Se produce el inicio de la caída en bolsa	Los inversores no aceptan que estan empezando a perder por arrogancia y exceso de confianza	La ceguera impide que se perciba la burbuja
La bolsa cae de forma brusca	Aparece el miedo, el pánico y la histèria en lugar del análisis racional.	Se producen grandes pérdidas al vender. La ceguera impide ver que ya pasó el momento de vender.
La bolsa esta muy barata	Nadie quiere saber nada de bolsa por el miedo, el pánico y la histèria	La ceguera impide ver que la bolsa ya esta muy barata.

Figura 1.6. Comportamiento de la mayoría de los inversores en las diferentes fases de la bolsa y consecuencias

En las subidas algunos se hacen ricos, los últimos en comprar se arruinan. En las bajadas, los primeros en comprar se arruinan y los últimos son los que pueden enriquecerse si saben esperar hasta la próxima subida.

Cuando un inversor compra acciones de una empresa o cualquier otro activo lo hace porque espera rentabilizar su inversión a través de los dividendos o porque espera que el precio de mercado del activo suba en el futuro, y así poder venderlo registrando una plusvalía.

Por tanto, el inversor tiene que analizar las alternativas existentes y calcular el valor que deberían tener las acciones, los inmuebles o el activo en el que se este interesado y en base a este valor decidir cuáles estan baratos y cuáles no. Lógicamente vale la pena invertir en aquellos activos que coticen a precios inferiores al valor que pensamos que deberían tener. Si un ahorrador no puede evaluar estas cuestiones es mejor que no invierta ya que será más sensato invertir sus ahorros en otras posibilidades como la Deuda Pública, por ejemplo, que aunque ofrezca una rentabilidad muy reducida aporta una seguridad que vale la pena no despreciar.

7.Conclusiones

De lo expuesto se desprenden las siguientes conclusiones:

- La historia demuestra que las burbujas y los *cracks* se producen más a menudo de lo que pensamos. Como hay algunas pautas de comportamiento de las personas y de los mercados que se repiten vale la pena estudiarlos para aprender algo del pasado.
- Las burbujas se alimentan del comportamiento de la mayoría de personas, ya que cuando los precios suben se produce una ceguera causada por:
 - Ambición de riqueza rápida
 - Glotonería
 - Soberbia de los que van ganando y lo explican a amigos y familiares
 - Envidia hacia los que van ganando mucho
 - Ceguera provocada por los ingredientes anteriores.
 - La ceguera impide ver que los precios no tienen ningun sentido.
- Posteriormente, cuando la burbuja pincha y se produce el *crack*, actúan de nuevo unas características de la mayoría de personas que también producen ceguera. Se trata del miedo, la histeria y el pánico.

- Los ingredientes psicológicos van acompañados de otros aspectos:
 - Se compra sin efectuar una valoración realista de los activos. No importa su valor real ya que se piensa que posteriormente habrá siempre alguien interesado en adquirirlos a un precio mucho mayor.
 - Muchos inversores compran con dinero prestado. Por tanto, son personas que pueden perder lo que no tienen.
 - Se hacen operaciones con instrumentos financieros derivados (futuros, opciones,...). Este tipo de productos que son sencillos cuando se utilizan para cubrir riesgos, se vuelven extremadamente complicados cuando se usan para especular. Periódicamente, y aún hoy en día, se producen desastres en muy pocos días por una mala utilización de los mismos (recuérdese casos como el Banco Barings que quebró a causa de las operaciones de un solo empleado en la oficina de Singapur, o más recientemente los casos de Société Generale o la Caisse d'Épargne).
- Estos dos tipos de ceguera explican que muchas personas actúen exactamente al revés de lo que parecería más racional. Es decir, cuando deberían salir de los mercados a causa de los precios desorbitados, resulta que hacen lo contrario y siguen invirtiendo más.
- Una vez se produce el pinchazo y los precios bajan sin parar más allá de lo que parece justificado, las personas siguen huyendo despavoridas, cuando lo más racional sería precisamente entrar dado lo bajos que están los precios.
- A mediados de 2014 se observa que a pesar de lo duros que han sido estos años de crisis a la que aparecen los primeros signos de recuperación, muchas personas vuelven a las andadas. Parece que siguen bien vivas las semillas que provocaron la última burbuja (ambición de riqueza, codicia, falta de ética, etc.) lo que hace pensar que no se aprende la lección. Como dijo George Santayana: *“Aquellos que no recuerdan el pasado están condenados a repetirlo”*.

Referencias bibliográficas

- Amat, O. (2007): “la Bolsa: Funcionamiento y técnicas para invertir”, Deusto, Barcelona.
- Briys, E y De Varenne, F. (1999): “The fisherman and the rinoceros”, Wiley, Nueva York.

- De la Vega, J. (2011): “Confusión de confusiones”, Profit Editorial, Barcelona.
- Lifson, L. (1999): “The psicology of investing”, Wiley, Nueva York.
- Lucas, S. (2006): “Wealth”, Wharton School Publishing, Nueva Jersey.
- Rye, D. (2001): “25 stupid mistakes you don’t want to make in the stockmarket”, Contemporary Books, Nueva York.
- Tvede, L. (2001): “The psicology of finance”, Wiley, Nueva York.
- Zarlenga, S. (2002): “The lost science of money”, American Monetary Institute, Valatie.
- Kindleberger, C.P. (1978): “Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises”, Macmillan, Nueva York.
- Tvede, L. (2001): “The Psychology of Finance”, Wiley Trading, Nueva York.





LA ECONOMÍA ESPAÑOLA ANTE EL HUNDIMIENTO DEL SECTOR GENERADOR DE EMPLEO

MANUEL FLORES CABALLERO

Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad

1. La ruptura de la burbuja inmobiliaria y las fuertes repercusiones en la economía española.

A finales del siglo XX, dentro del ideario de las corrientes neoliberales, se adoptaron en diversos países políticas encaminadas a fomentar en las clases medias y bajas la propiedad de las viviendas.

En la década de los 80, Margaret Thatcher se marcó el objetivo de convertir en propietarios a 1,5 millones de residentes de los barrios que había de viviendas protegidas en el Reino Unido.¹

George Bush hijo, en la idea de alcanzar el objetivo de construir 5,5 millones de viviendas para los nuevos propietarios, llegó incluso a firmar la Ley del Pago Inicial, con el fin de hacer realidad este sueño americano, una medida destinada a subvencionar a las clases más bajas para que pudieran adquirir su primera vivienda.²

En España, el objetivo fue aún más ambicioso, dado que se trataba de facilitar viviendas tanto a los españoles que desearan formar una nueva familia como a los

1. Vial Ferguson: *El triunfo del dinero, como las finanzas mueven el mundo*, pág. 282.

2. Vial Ferguson, obra citada, pág. 283.

que vivían en régimen de alquiler y, además, a los inmigrantes que desde 1996 habían ido llegando de forma masiva e incontrolada, en su mayoría sin medios económicos.

En nuestro país, el sector inmobiliario y de la construcción se convierte durante los primeros años de la década de los noventa en el sector estrella en cuanto a la creación de empleo y de riqueza. El fomento del sector, por sus propias características, dinamizó todos los sectores de la industria auxiliar a la construcción, creó una fuerte tasa de empleo. Y el alza de los precios, entre otras cosas, supuso para el sector público unas altas recaudaciones y para el sector privado, por la propia espiral que alcanzaron los precios, unas fuertes dosis de enriquecimiento.

La gran fuerza de los propios intereses en juego impedía escuchar a las autoridades nacionales e internacionales sobre sus rígidas críticas al inusitado y desproporcionado aumento de los precios y a la concentración del crédito en un solo sector económico “los ladrillos”.

Sin duda, el vehículo que hizo posible la incorporación del dinero al sistema fue la operación de la titulización de las hipotecas, denominadas en España “cédulas hipotecarias”, que se colocaban en las entidades de inversión en el mercado internacional. Y el medio que permitió hacer posible su divulgación fueron tanto los Bancos como las Cajas de Ahorros.

¿En qué consistía el producto estrella que lanzó nuestra banca y nuestras Cajas de Ahorro? Resulta evidente que las condiciones exigidas por la Unión Monetaria para incorporarnos en el euro, les permitió ofrecer unas condiciones especiales para las hipotecas de las viviendas, en unas circunstancias más que óptimas y ventajosas. Las condiciones del préstamo hipotecario sobre las viviendas eran auténticamente tentadoras por un cúmulo de circunstancias: sus bajos tipos de interés; aplazamientos en los pagos a veinticinco, treinta e incluso cuarenta años, y con tasaciones tan holgadas que le permitían al comprador de la vivienda -con la cuantía de la hipoteca- adquirir el inmueble y, además, pagar los gastos e impuestos por la compra, el amueblamiento del piso y otros añadidos como un cambio de vehículo.

¿Donde ganaban dinero las entidades financieras? Al sacar de sus balances los préstamos hipotecarios de las viviendas porque los titularizaban convirtiéndolos en “cédulas hipotecarias”, en el momento de la enajenación de los títulos en el mercado recibían a

cambio liquidez y unas fuertes comisiones. Este tipo de operaciones fueron las que les permitieron ofrecer sin límites préstamos hipotecarios.

Este exceso de liquidez en el sector va a influir en la espiral de los precios fundamentalmente en el suelo, de tal manera que en ocho años experimenta una subida media de diez veces su valor. Y es la alarmante cota alcanzada por los precios la que provoca que, desde comienzos de 2005³³ empieza a sentirse que se tarda más tiempo para la venta de las nuevas viviendas. Es a finales del verano del año, cuando las empresas promotoras comprueban cómo se paralizaron de forma acusada las ventas de las viviendas. Es el comienzo para los promotores por el que, aun existiendo una clara demanda, a esos precios recalentados sus viviendas se encuentran sin salida.

La ceguera colectiva fue tan grande que nadie quiso valorar los efectos de la espiral sin límites de los precios.

El secreto no fue otro que, al tener que subir los montantes de las hipotecas, por parte de los nuevos compradores, por el mayor precio que alcanzaban los pisos. El mercado se encontró con una dolorosa realidad, que ya no había adquirentes para los precios alcanzados en los mercados porque los ingresos f3_núliares de los potenciales nuevos compradores no alcanzaban para poder pagar las mensualidades de las hipotecas.

Esta caída de la cifra de negocios se refleja, en las cuentas anuales depositadas en los Registros Mercantiles por las PYMES del sector, con una reducción del 2% en las empresas promotoras y del 6,45% en las empresas de los servicios anexas a ellas. Todo ello en plena zona baja de los tipos de interés.

Cuando estalla oficialmente la crisis de las subprime el 9 de agosto de 2007 en los mercados norteamericanos, son los medios los que se en cargan de hacer pública la crisis de las subprime a nivel mundial y, evidentemente, a partir de este momento, ni los Bancos ni las Cajas de Ahorros españolas pueden colocar sus cédulas hipotecarias. Es evidente que se ha producido el pinchazo a la burbuja inmobiliaria y, como

3. Informe Económico del BBVA, y Expansión 18 de marzo de 2005, pág...43

sucede en todas las crisis, el primer impacto se traduce enseguida en una falta de liquidez.

El cierre del mercado financiero internacional provoca en las entidades bancarias una situación de pánico, de tal manera que, surge la desconfianza entre ellos mismos, cerrándose el mercado interbancario y el cierre hermético del crédito a sus clientes.

Esta falta de liquidez condiciona tanto a los promotores de viviendas como a sus entidades financiadoras. Pero sus situaciones y comportamientos van a ser muy diferentes y vendrán definidos por el alto grado en el que estaban financiando los Bancos y Cajas de ahorros las promociones.

De manera tradicional, las entidades financieras en España exigían para la financiación de las promociones de viviendas determinados factores como eran que el solar fuera “de propiedad” y sin condicionantes de la empresa promotora; entregar los contratos de venta de las viviendas, al menos de dos tercios de la promoción y sólo financiaban el precio del coste de la edificación. No obstante, en esta locura colectiva, estos criterios fueron cambiados, por una usanza más liberal al facilitar la financiación completa de la promoción -incluido el valor del solar- a los precios de tasación.

Analizando los balances de las empresas promotoras, se observa que el neto empresarial es exiguo y, por tanto, muy poco representativo, a la vez que se comprueba que, en un alto porcentaje, las viviendas de las promociones estaban financiadas prácticamente en su totalidad por los Bancos y las Cajas de Ahorros, como consecuencia de que los préstamos hipotecarios se habían concedido, en su día, a las empresas promotoras por los valores de las tasaciones a precios de venta de las viviendas (incluido el suelo) y no por los valores de los costes de la promoción, por lo que ciertamente estaban muy inflados todos estos precios sobre la realidad.

¿Dónde radica el estrangulamiento en la liquidez para las entidades financieras? Sencillamente, ante el auge de la actividad, las entidades bancarias y las Cajas de Ahorros se habían comprometido con sus clientes promotores de viviendas con préstamos a sus promociones en curso con montantes muy por encima de sus depósitos y de sus posibilidades

y, por lo tanto, llegaron a una situación en la que no disponían de fondos para soportar los préstamos de los inmuebles sin vender en manos de las promotoras y terceros.

2. Evolución de las empresas del sector inmobiliario.

¿Qué les sucedió y cómo evolucionaron las empresas encuadradas en el sector?

Dentro de la clasificación económica, el sector agrupa los siguientes subsectores: las extractoras de materiales, las de fabricación de materiales, las auxiliares de la construcción, las de la construcción propiamente dicha, las promotoras inmobiliarias y las de servicios anexos a la propiedad inmobiliaria .

Fue el comportamiento en el grado de cumplimiento de las empresas promotoras las que marcaron la pauta a las demás. Mientras fueron vendiendo y pagando nadie se resintió. El problema se desencadenó cuando observaron al final del verano de 2005 que ya no vendían sus obras en curso.

¿Qué les sucedió en las empresas promotoras cuando desde el otoño de 2005 dejaron de vender?

Con respecto a las empresas promotoras, podemos manifestar que, desde el momento en que se producía caída de la venta de las viviendas, sus balances presentan una clara situación en la que el exigible de los Bancos es prácticamente equivalente al valor del stock de viviendas y restos de inmuebles sin vender. En pocas palabras, se hace completamente palpable que las promociones venían siendo financiadas prácticamente en su totalidad por los Bancos y Cajas de Ahorros.

Aunque a comienzos de 2005⁴ ya se observa que se amplía el plazo para vender las viviendas, es finales del verano de 2005 las empresas promotoras se ven sorprendidas por nuevos acontecimientos:

4. Según las previsiones del Servicio de Estudios de BBVA, Expansión de 18 de marzo de 2005, pág 43.

- a) El principal fenómeno que se observa es que ya no se firman contratos privados por la venta de nuevas viviendas, situación que no se traslada al exterior porque es información interna de las empresas. Por el contrario, como es natural cara al público se van escriturando a los compradores de primera residencia lo que ya tenían vendido de obras anteriores y de las promociones vendidas que se pudieron terminar.
- b) Igualmente, tienen que soportar la renuncia de muchos contratos, sobre todo, los de los compradores de corte especulativo que ante la paralización del mercado ven muy claro que no podrán revender con plusvalías. El especulador pretende por encima de todo retirarse de la operación renunciando a la adquisición de la vivienda y, para ello, solicitan la devolución de sus entregas a cuenta e incluso, con frecuencia, renuncian a ellas, parcialmente o en su totalidad.

La tónica general entre 2006 y 2007 es que se experimenta un fuerte aumento en el volumen de los stocks o de las existencias tanto en las grandes empresas como en las PYME, sobre todo, en los sub-sectores de la actividad extractivas y la promoción inmobiliaria.

¿Cómo actuaron muchas empresas promotoras cuando vieron que no vendían sus obras en curso?

Al igual que muchas de ellas fueron fieles cumplidoras e hicieron frente a sus compromisos y a sus pasivos exigibles, por el contrario, otras muchas actuaron de forma muy diferente como vemos a continuación:

- a) El dinero fuera de balance, que históricamente vinieron generando las operaciones y que venía siendo situado en los paraísos fiscales, cajas fuertes o lo destinaron a la compra de nuevos solares cuyos precios estaban súper recalentados u otros activos. No se utilizó para combatir las adversidades, sino que se mantuvo al margen.
- b) Muchas empresas promotoras, en el momento de la aplicación de los resultados, especialmente en los ejercicios económicos 2006 y 2007, sus juntas de accionistas aprobaron la descapitalización voluntaria de sus sociedades, distribuyendo a sus accionistas, en forma de dividendos, sus ahorros históricos de libre disposición,

formado por la totalidad de los beneficios generados en esos años y el montante completo del saldo de sus reservas voluntarias.

Por lo que mediante esta operación, tan sólo se dejaba en el balance social los medios propios, que en la mayoría de los casos eran extremadamente exiguos, formado por el montante del capital y las reservas legales, de forma que no solo se quedaban descapitalizadas las empresas, distribuyendo la totalidad de las reservas voluntarias y los resultados del ejercicio económico en forma de dividendos a sus accionistas.

- c) Desde el momento que se les cayeron la venta de las promociones utilizaron un doble juego con sus contratistas. Mientras ellos cobraban las certificaciones de las obras los préstamos a la promoción por el contrario, ellos les entregaron pagares con diferentes vencimientos a sus clientes. Pagares que iban renovando a sus vencimientos -pagando los intereses de las negociaciones- y en el momento de la recepción por el final de obra, les devolvieron en su totalidad

¿Un largo periodo enmascarando deudas por las promotoras?

Desde que se deja de vender, a finales de verano de 2005, por parte de las promotoras. Sus cuentas anuales presentan un aumento alarmante en los saldos en forma de existencias, por el stock de los productos no vendidos y, de manera equivalente, aumentaron sus pasivos exigibles, registrando así un alto endeudamiento con las entidades financieras.

Es inexplicable como los Bancos y Cajas de Ahorros no actuaron en base a la información que manejaban de las empresas promotoras. Cuando recibían sus balances y sus cuentas de resultados, éstos reflejaban una situación en la que los préstamos concedidos por las entidades bancarias, en muchos casos, eran mayores o equivalentes en activos en forma de existencias de viviendas, locales comerciales, garajes y solares. Y por encima de todo como no deshacían de las obras en curso

Desde el momento quejan de vender las viviendas, a partir del final del verano de 2005, comienza a ser una práctica muy frecuente trasladar la situación a las empresas constructoras.

Es extremadamente alarmante como la legislación pudo permitir que los bancos y las cajas de ahorros consintiesen que el promotor cobrase periódicamente el préstamo hipotecario en la entidad bancaria, por medio de las certificaciones de la obra y por contrario no entregase ese dinero a la empresa constructora.

Para ello, fomentaron un sistema de pago consistente en el que en el momento que le daban el visto bueno a las certificaciones de obra ejecutada le entregaban pagares a las empresas constructoras -con diferentes vencimientos- y que a sus vencimientos iban renovando⁵ de tal manera que, cuando se terminaron las obras fueron devueltos todos los pagares en su totalidad. De esta manera que fueron los constructores los que se vieron obligados a despedir a su personal -generando un paro masivo-, cerrar sus empresas y encontrarse sin dinero para pagar a sus proveedores y a sus bancos.

¿Qué efecto les produjo el cierre del crédito por los bancos a partir del otoño de 2008?

Lo más duro de esta situación no fue que se cortara el crédito para las nuevas promociones sino que fue radical incluso para las obras que estaban en curso y en muchos casos a punto de terminar.

En estas circunstancias, muchas empresas presentaron el concurso de acreedores como fórmula para protegerse de los acreedores y enmascarar la quiebra encubierta en la que se encontraban.

A su vez, muchas de las promociones en curso o a medio terminar, quedaron abandonadas. Y sólo una pequeña proporción pudieron continuar las obras hasta su total terminación al encontrarse con problemas de financiación tanto con la Banca como con las Cajas de Ahorros.

Por lo que en muchos casos los promotores se convirtieron en magos a la hora de trasladar los riesgos:

Por medio de los pagares trasladan los importes de la construcción les trasladaba al Banco o las Cajas de Ahorros financiadoras los riesgos

5. A cambio y para no levantar sospechas les pagaban el coste de los intereses por las renovaciones a los nuevos vencimientos.

de las innumerables viviendas y demás inmovilizado sin vender, toda vez que esas existencias de los inmuebles sin vender habían sido financiadas con los préstamos que tenían solicitados en los Bancos y Cajas de Ahorros que las habían financiado prácticamente en su totalidad.

¿Y... qué les sucedió a las empresas constructoras?

Que en su mayor parte fueron víctimas del efecto dominó. Muchos promotores ante la falta de venta, incumplieron en sus pagos con las empresas constructoras y suministradoras, devolviendo los pagarés que previamente habían entregado a las empresas por los trabajos realizados. Este incumplimiento se pudo gestar porque se fueron renovando los vencimientos a los que se emitían los pagarés (hadan, por lo general, a 90, 120, 180, 240 días) e incluso a mayores plazos de vencimiento. En muchos casos, fue una práctica que ante una aparente falta de liquidez de los promotores, se resolvía con las empresas contratistas y subcontratistas de las obras renegociando los pagarés con una renovación a un nuevo vencimiento y el pago de los gastos de la nueva negociación,

Con frecuencia, cuando las empresas promotoras terminaron sus obras e incluso las que no las terminaron trasladaron su falta de liquidez a sus suministradores, lo que desencadenó un incumplimiento en los pagos. En el anuario del Colegio de Registradores de España, se observa como entre 2006 y 2008 las empresas que se declaran en concurso de acreedores, relacionadas con el sector, pasan de 208 a 1.126 (o sea que casi se multiplican por 6) y el pasivo exigible aumenta de 437 millones en 2006 a 19.252 millones de euros (o sea se hace 44 veces mayor).

Muchas empresas constructoras se encontraron en situación de morosidad dado que, en muchos casos, los pagarés recibidos no fueron atendidos en sus vencimientos al final de las obras y ello les obligó a su vez, al incumplimiento con sus suministradores. Operación que originó un cierre masivo de pequeñas empresas y de pérdidas de puestos de trabajos.

Desde 2007, en la medida que se van entregando las obras se va observando un deterioro de la rentabilidad de las empresas y el inicio del proceso del desempleo que va a suponer que se forme una considerable bolsa de personas que han perdido sus puestos de trabajo y que no encontrarán otra alternativa para salir del desempleo que buscar trabajo en otros sectores económicos emigrar a otros países.

A largo plazo, una vez recuperado el ritmo de construcción se debe tender a un modelo que oscile entre las doscientas mil a las doscientas veinte mil viviendas anuales y evitar por encima de todo los dientes de sierra.

El objetivo de la política económica de los países miembros de la Unión Monetaria no puede ser otro que reducir el déficit público cueste lo que cueste. Para cumplir con el compromiso europeo de reducir en 2013 el déficit público al 3% del PIB. España, con bastante retraso, tiene que afrontar graves problemas por medio de fuertes reformas como son la propia reducción del endeudamiento, bolsas de fraude fiscal y la generalizada corrupción, la del sistema financiero y, con especial atención, la de las Cajas de Ahorros, absorber más de un millón de viviendas sin vender y que en su mayoría están financiadas con préstamos hipotecarios, el régimen laboral, el sistema de pensiones, el sistema educativo, el sistema judicial, la administración pública, la territorial. Y, por encima de todo, tiene que resolver su alta tasa de desempleo.

La imperante necesidad de concretar un modelo económico e industrial generador de empleo con las limitaciones que ofrece el factor energético, una manifiesta dependencia tecnológica y acusada con una reciente inmigración incontrolada.

3. El endeudamiento unido al déficit fiscal en España.

En España, como sucede siempre en las épocas de bonanza, el nivel de endeudamiento de las empresas, las familias y el sector público venía ya siendo un problema crónico, acentuado por la política de bajos intereses desde la incorporación del país en la Unión Monetaria.

El fomento de la creación de la riqueza en la primera década del siglo XXI se realizó en base a una política expansiva del crédito bancario galopante y sin límites, por ello, los niveles de endeudamiento crecieron de manera muy acusada y alarmante.

Mientras no se le prestaba un trato adecuado a los diferentes sectores de la economía real, durante este periodo se polarizó y concentró el crédito bancario y los estímulos fiscales por medio de una política al sector inmobiliario a través de las deducciones por la compra de la vivienda en el Impuesto sobre las rentas de las personas físicas.

Era una escasa minoría la que proclamaba nuestras debilidades y puntos oscuros, ya que somos un país que todavía no ha solucionado los grandes problemas de fondo.

Y, lo que es peor, tenemos una incapacidad cívica negociadora que nos permita salir de la centenaria “ley del péndulo”, por la que políticamente pasamos de un extremo a otro, sin dar lugar a pactos duraderos, que permitan alcanzar situaciones estables.

El crónico endeudamiento era concebido mayoritariamente como un factor de apalancamiento para acometer proyectos de inversión pública y privada. A finales de 2010, el endeudamiento, en un alto porcentaje para fines diferentes a la creación de riqueza en España se estimaba de la siguiente manera:

Cuadro 1
Endeudamiento en España a finales de 2010

Clasificación de los prestamos	Volumen de los prestamos (en millones de euros)
Endeudamiento familiar	913.828
Endeudamiento empresarial (sin incluir el sector financiero)	1.477.001
Empresas del Ibex 35	638.869
Empresas restantes	838.132

Endeudamiento del Estado	460.562
Endeudamiento de las CC.AA.	190.000
Endeudamiento de los Ayuntamientos	72.000

Sub total	3.113.391
Sociedades del sector financiero	1.094.469

Deuda Total de España	4.207.860

Fuente: Banco de España

Teniendo en cuenta que la relación reconocida Internacionalmente como aconsejable entre la Deuda soberana y el PIB es próxima al 60 %. En nuestro caso, aunque la Deuda soberana se fue manteniendo en

niveles aceptables, la relación de la Deuda total de España sobre el PIB fue del 396% (4.207.860 € / 1.062.591 €), o sea 6,5 veces mayor, (4,2 / 0,6).

Nadie puso reparos al volumen que estaba alcanzando la Deuda española, como suele ocurrir tuvo que romperse el cántaro para que despertásemos de nuestro letargo. Y lo hicimos, al fin, cuando se registró el desplome en la recaudación de los impuestos que originó el creciente déficit fiscal del Estado, de las Comunidades Autónomas (CC. AA.) y entidades locales. La caída en la recaudación del IVA para el Estado, el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados para las CC. AA. y las licencias de obras y creación de suelo urbano como principales medios recaudatorios para las entidades locales. La ruptura de la burbuja de las subprime en los EE. UU. fue la luz roja de la nueva situación, acentuada por los propios efectos de la crisis financiera internacional.

En 2009, se hace público que la recaudación del Estado es la mitad del gasto público, lo que quiere decir que el Estado tiene que pedir financiación para cubrir el déficit y, para ello, tiene que emitir más y más Deuda Pública para cubrir y atender el déficit fiscal.

La fuerte caída de la actividad inmobiliaria, unida al enorme déficit público, ha ido provocando un cierre masivo de empresas y una sustancial pérdida de empleo, esta es una de las consecuencias del grado de dependencia que alcanzó el sector. Igualmente podemos resaltar que el sistema tributario descansaba de una forma evidente en la actividad de la construcción y en las transacciones inmobiliarias.

El sistema territorial vigente permite la convivencia y coexistencia de la división de poderes de los encargados de recaudar y los responsables del gasto. De tal forma que es el poder central el encargado de la recaudación de la mayoría de los impuestos, con pocas competencias en el gasto y, por el contrario, son las CC. AA., con pocas competencias en la recaudación, las que tienen delegadas estas competencias con un gasto desmesurado.

Actualmente, China, Alemania y EE. UU., por ser los principales países acreedores, velan por el cumplimiento en el pago de la Deuda Pública del Estado español. Desde el momento en que, a un alto volumen de la Deuda Pública se le ha unido también un fuerte déficit fiscal, los acreedores que

desean cobrar tratan de dominar la situación e imponer sus condiciones exigiendo al Estado español una creciente tasa de interés en las nuevas emisiones de Deuda y la aplicación de medidas de saneamiento. A la vez que se sitúan con carácter preferencial, al igual que pasó en el siglo XIX y a finales del siglo XX, en las potenciales operaciones de enajenación de bienes y activos empresariales a las que se ve abocada el país.

¿Cómo se resuelve la ecuación? La respuesta tiene dos caminos: conseguir más ingresos o reducir el gasto público.

En épocas de crisis, la política fiscal se encuentra en la siguiente encrucijada:

- Conseguir más ingresos, que no parece probable ni real al menos a corto plazo, por los riesgos que conlleva de acentuar aún más la recesión. No es aconsejable subir tipos impositivos ni crear nuevos impuestos. Sin embargo, si es posible actuar, aunque sean medidas a medio y largo plazo, sobre las bolsas de fraude fiscal tanto haciendo especial hincapié en la lucha contra la evasión de capitales y relevantes actuaciones porque salga a la luz la economía sumergida.
- Reducir el gasto público es impopular. Pero a veces es inevitable. Fueron muchos los países que adecuaron sus ajustes a estas nuevas realidades, así ganaron tiempo para poder elegir una forma mejor de actuar mediante ajustes más lógicos, racionales y bien ordenados.

En España, sólo entre 2009-2010, en plena crisis, se presupuestó un aumento de los gastos sociales cuantificado en 14.265 millones de euros, pasando de 129.280 millones de euros presupuestado en 2009 a 143.545 millones de euros presupuestados para 2010.⁶ Solo el capítulo de desempleo aumentaba en 11.359 millones de euros.

Por este motivo, son los países acreedores ----ante lo que consideran una bancarrota encubierta, como consecuencia, del descontrol crediticio y la fuerte especulación vivida--- los que nos exigen, ante las incertidumbres por las que atraviesa la eurozona, las Inéditas que se deben tomar por parte del ejecutivo español.

6. Presentación del Proyecto de los Presupuestos Generales del Estado de los ejercicios económicos 2010, pág. 23.

4. Los males endémicos: las bolsas de fraude fiscal y la generalizada corrupción.

En verdad, desde la incorporación al sistema democrático, el país ha efectuado un gran esfuerzo por modernizar su gestión en la recaudación sobre el censo de los contribuyentes, realizando un despliegue de Inedias tanto en la gestión como en la modernización de los sistemas informatizados.

Sin embargo, no se han resuelto los grandes problemas recaudatorios que son, entre otros, que, por medio de la evasión, la Agencia Tributaria pierde una fuerte suma en su recaudación:

- La economía sumergida supone una falta de recaudación anual estimada en 90 mil millones de euros anuales.
- El dinero fuera de la tributación. ¿Cuánto dinero hay en las cajas fuertes y en los paraísos fiscales? No se sabe muy bien, pero se estima que éste produce una pérdida anual en la recaudación cercana a los 400 mil millones de euros.

Los estudios realizados sobre las empresas cotizadas en el Ibex 35 llegan a la conclusión de que más del 69 % de estos casos tienen conexiones con paraísos fiscales y el volumen de sus actividades ha crecido desde 2009 de forma exponencial.

A la pregunta, ¿por dónde y cuándo se romperá con esta situación? Tenemos que responder que la falta de control y seguimiento nos lleva a que sigan engrosando de momento estos dos males endémicos en la economía española.

En estos últimos meses, los medios de comunicación están resaltando las actuaciones sobre saldos bancarios en estos paraísos fiscales y, por más oportunidades que está facilitando la Agencia Tributaria a los clientes de Bancos suizos, parece ser que podría haber un acercamiento por medio de la regularización fiscal ofrecida por el nuevo gobierno.

La impunidad de los parlamentarios es una de las grandes denuncias del pueblo y que se viene reclamando desde que se ha pre sentado la crisis del 2008. No es fácil que sea el ciudadano el que soporte los duros

ajustes mientras los responsables de las instituciones se protegen en el escudo de su impunidad.

5. Los planes de rescate del sector bancario y las medidas de h1siones de las Cajas de Ahorros.

Pese a que, en un primer momento, los Bancos y Cajas de Ahorros no mantenían activos tóxicos inmobiliarios porque los préstamos hipotecarios sobre las viviendas se habían liquidado mediante su enajenación por medio de la venta en forma de cédulas hipotecaria

La afloración de estos activos saltó a los medios como consecuencia a los siguientes hechos:

- a) Cuando cayó la venta de inmuebles, a finales del verano de 2005, la solución a corto plazo fue la no renovación de los préstamos a los promotores y el cierre de los préstamos, cerrando herméticamente la fluidez de tesorería a las PYMESS y, con ello, hubo un innumerable cierre de pequeñas y medianas empresas y la generación de un paro masivo de personas.
- b) Cuando después del verano de 2007 estalla la crisis de las subprime y, con ella, se destroza el mercado de las cédulas hipotecarias, la falta de liquidez es angustiosa, entre otros, por los siguientes motivos:
 - Porque a la existencia sin vender de viviendas terminadas se le añaden la de las viviendas en curso y los solares adquiridos a precios recalentados. La Banca y las Cajas de Ahorros se encuentran con que los préstamos concedidos son extremadamente muy superiores a lo que les permiten los recursos a sus clientes.
 - Ante una situación de este tipo, las entidades bancarias no tienen otra opción que cortar radicalmente la concesión de nuevos créditos, y con tal medida de manera inevitable da comienzo un alarmante crecimiento de la morosidad, que en mayo de 2012 se sitúa por encima del 8,590 y con una clara tendencia al alza.

Los Bancos y las Cajas de Ahorros habían tramitado préstamos en unas cuantías muy superiores a las posibilidades de sus recursos. Desde

el momento en que se paraliza el mercado, en el que enajenaban las famosas cédulas hipotecarias, tuvieron que hacer frente a esta inesperada situación.

Ante las reclamaciones de sindicatos y empresarios solicitando fluidez para las empresas, el ejecutivo con bastante retraso comienza a actuar de la siguiente forma:

- Como era de esperar, por medio de las subastas por parte del organismo público, el FAF (Fondo para la adquisición de Activos), pero fue es caso el éxito alcanzado, en las dos subastas realizadas el 20 noviembre y el 11 de diciembre 2008, ya que estas medidas no permitieron originar fluidez a las empresas.
- Ante este fracaso, se arbitraron medidas complementarias. El ICO (Instituto de Crédito Oficial) se convirtió en el Banco público que concedería líneas especiales de crédito.
- A mediados de julio de 2009 el Banco de España, ante el aumento de la morosidad y las dificultades para cumplir las provisiones obligatorias tomó la medida de reducir en un 50o/o las dotaciones, a la cuenta resultados, de la morosidad de las hipotecas siempre que éstas fueran de buena calidad.

La falta de liquidez originada por el aumento de la morosidad obligó a los Bancos y también a las Cajas de Ahorros a tomar medidas como fueron la venta de sus propias oficinas, las emisiones de las preferentes y otros productos financieros, ampliación de capital y, por último, la subasta de los precios de los intereses, en la que el Banco Santander se anticipó como era de esperar a todos los demás.

Posiblemente, la intervención de la Caja Castilla la Mancha por el Banco de España originó que el 26 de junio de 2009 se aprobara el Real Decreto-ley 9/2009, por el que se aprobaba la regulación del FROB (Fondo de Reestructuración Ordenada de la Banca), dependiente del Ministerio de Hacienda, con el objetivo de reforzar los fondos propios de las entidades financieras y gestionar íntegramente los procesos de reestructuración del sistema financiero español. La aportación inicial del capital se estableció en 9,000 millones de euros, de los que 6.750 millones de euros se aportaban en efectivo por el Estado y 2.250 millones de euros en efectivo y Deuda Pública por el Fondo de Garantía de Depósitos,

A finales de 2010, se produce una histórica reestructuración de las Cajas de Ahorros, de las 45 entidades que venían actuando en el país, tras un intenso y rápido proceso de fusiones entre dichas entidades, sólo quedaron 17 Cajas de Ahorros y, dada la necesidad de capitalización que mantenían, todo el proceso se hizo para que terminaran transformándose en Bancos a fin de que les permitan captar los fondos necesarios con los que hacer frente a sus necesidades financieras según las exigencias de Basilea III

Cuadro 2. Proceso inicial de las fusiones de las Cajas de Ahorros		Gore	
Bankia (Caja Madrid, Bancaja, Insular, Avila, Segovia, Rioja, Laietana) La		7,1	339.019
Caixa (Caixa Catalunya, Tarragona y Cantabria, Caixa Girona)		9,9	2.79.688
Unicaja--Caja España		ND	81.811
Catalunya-Caixa (Caixa Ivfanresa)		6,5	81.024
BBK-Kutxa-Viral		ND	79.923
Novacaixagalicia (Caixa Galicia y Nova Caixa)		5,28	78.078
Banca Cívica Caja Sol		8,1	75.939
CAN [Caja Ahorros Navarra], Canarias y Burgos, Guadalajara]		ND	75.532
CAM		8,4	73.055
Grupo BMN: (I:vfurcia, Penedés, Granada y Sa Nostra)		ND	59.797
Cajastur-Cantabria-Extremadura, CCM.		9,98	44.691
Ibercaja		G,70	2.8.851
Unnim (Terrassa, Sabadell y Manlleu)		8,85	20.285
Caja 3 (CAL [Caja Inmaculada], Círculo y Caja Badajoz)		8,80	980
Ominyent		10,59	344
Poyença			

Fuente: Banco de España y entidades. *Expansión*, 31 de marzo de 2011.

La transparencia sobre el control de la morosidad por parte de los Bancos y las Cajas de Ahorros, en momentos de crisis, es uno de los escollos y retos pendientes de resolver por la autoridad monetaria.

La tasa de morosidad, del sector bancario, que se situaba en 2006 en las proximidades del 1%, pasó a finales de febrero de 2011 a los 11'7 mil mi-

llones de euros representando el 5,81 %, a finales de 2011 la morosidad ya superaba la tasa del 7,5%, a finales de agosto de 2012 superaba el 10,5% y a mediados de 2014 alcanza la tasa del 13,42 %

6. Más de un millón de viviendas sin vender y la dimensión de las deudas del sector inmobiliario.

Cuando en mayo de 2010 estalló la lucha especulativa contra el euro y los mercados de capitales europeos, el sector financiero español tenía invertida una cantidad cercana a los 445.000 millones de euros⁷ en el sector inmobiliario, sin contar las viviendas recogidas por los embargos ejecutados por morosidad, lo que supuso una exposición excesiva y según el Banco de España con una prima de riesgo elevada.

Adelantando un cálculo de las pérdidas que subyace en el sector para salir del atasco de las viviendas, presentamos el siguiente cuadro, en el que tratamos de exponer el volumen de la espuma, o sea la diferencia existente entre el valor de la suma de las hipotecas pisos, solares, locales, etc., con respecto al precio que estos inmuebles alcanzarían al ser enajenados en el mercado.

Cuadro 3.

Estimación de las pérdidas a asumir por los préstamos al sector inmobiliario (expresado en millones de euros)	
Préstamos afectados por el millón de viviendas sin vender	
445.000	
Préstamos por los embargos practicados y recogida de viviendas por la morosidad	100.000
Total de préstamos afectados por sector inmobiliario	545.000
Estimación de las pérdidas (en %)	Pérdidas en millones de euros
10 %	54.500
15%	81.750
20 %	109.000
25%	136.250
30%	163.500
35%	190.750
40 %	218.000
45 %	245.250
50%	272.500

Fuente: Elaboración propia.

7. Expansión, jueves 20 de mayo de 2010.

A la siguiente pregunta, ¿puede la demanda absorber el stock actual de las viviendas?

Seamos optimistas y pensemos que al menos en la mayor parte de la geografía española esto puede ser posible.

Pero, tenemos que seguir preguntándonos, ¿a qué precios podrá absorberse esta demanda?

La demanda puede absorber los stocks, pero a los precios reales, no a los que alcanzan el valor de las hipotecas. En el supuesto de que pueda absorber el descuento que precisan los precios se saldrá de la crisis más rápidamente, de no ser así, sólo el tiempo lo irá haciendo posible, poco a poco.

El problema que se plantea en el mercado es quién asumirá el riesgo de esta decisión. Vender por debajo de los precios de las hipotecas supone una pérdida -en la mayoría de los casos para la entidad financiadora-, de ahí que la aplicación de una medida de esta envergadura dependa en buena medida la reanudación de las actividades del sector inmobiliario y de la construcción y también del inicio de la fluidez de dinero para los demás sectores económicos.

El número de empresas concursadas que en los últimos años se declararon en España, según las Estadísticas del Procedimiento Concursal que publica el INE y, dentro de ellas, las sociedades estudiadas por los Registros Mercantiles, en las que se refleja la masa que alcanza el exigible empresarial de la siguiente forma:

Cuadro 4.

Empresas acogidas al sistema concursal

Trimestres	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Primero	204	270	272	452	1670	1703	2005	2224
Segundo	259	236	263	722	1162	1520	1767	2272
Tercero	232	168	247	849	1117	1184	1413	
Cuarto	234	232	365	1275	1648	1555	1853	
TOTAL	929	906	1147	3298	6197	5962	7038	4496

Fuente: Estadísticas del procedimiento concursal (INE)

La experiencia de los últimos años nos demuestra que más del 92% de las empresas acogidas al concurso de acreedores terminan en el proceso de liquidación.

De hecho, la ruptura del modelo inmobiliario ha supuesto un aumento masivo del desempleo. Pero, de igual manera, debemos planteamos que el tiempo que se tarde en salir de los stock, de las viviendas, en cierta medida, es el que se tardará también en que el sector genere un determinado nivel de empleo y, a su vez, todo esto condiciona de forma decisiva el poder generar de nuevo una liquidez que nos permita salir de la recesión económica del país.

Fue un comentario generalizado en la época por parte de los historiadores a nivel mundial cómo, sin disolverse las Cortes Generales, los señores diputados monárquicos cantaron y votaron a la I República y al parecer, desde entonces, la cosa ha seguido así, ya que, en la cultura española, prácticamente nadie dimite de un cargo de responsabilidad, sea el partido del color que sea. La realidad parece ser que *dimitir es algo desconocido*.

Es más, son muchos los que trabajan, bajo la protección de los contratos blindados (con cláusula que recogen indemnizaciones por diez o más anualidades), planes de pensiones multimillonarios y unas altísimas remuneraciones. Salvo casos muy puntuales, vemos cómo los altos directivos y los consejeros de los Bancos y las Cajas de Ahorros no sólo no dimiten, sino que siguen manteniendo sus desorbitadas remuneraciones y sus múltiples prebendas. Pero, es más, en la desastrosa situación a la que han conducido a sus propias entidades, comprobamos cómo nadie les exige responsabilidades ni nadie va tampoco a la cárcel.

7. La colocación y comercialización de la emisión de las Participaciones Preferentes.

Uno mayores escándalos financieros y que creó una fuerte alarma social, a partir de 2009, ha sido precisamente la colocación y comercialización entre sus propios clientes -en su amplia mayoría pequeños ahorradores tenedores de cartillas de ahorros e imposiciones a plazo fijo- de un producto fruto de una sofisticada ingeniería financiera. Operación que permitió no solo trasladar los riesgos a sus clientes, sino

que, sus aportaciones sirvieron para cubrir las pérdidas de las entidades bancarias y cajas de ahorros y por lo tanto perdieron sus ahorros

¿Cómo fueron posibles estas emisiones y su nefasta forma de comercializarlas?

Con el cierre del mercado financiero internacional, en septiembre de 2008, ya no les fue posible, a las Cajas de Ahorro y bancos españoles, seguir sacando de sus balances los préstamos hipotecarios que venían convirtiéndolos en las mencionadas cédulas hipotecarias. Materialmente se quedaron sin liquidez.

¿Por qué se quedaron sin liquidez las cajas de ahorros y los bancos?

Sencillamente, porque básicamente el equilibrio de sus flujos de tesorería- producido por las diferencias entre el montante de los cobros y de los pagos- lo tenían instrumentado sobre la base en el que con los ingresos periódicos en dinero metálico, parte de ellos procedentes de la enajenación de las cédulas hipotecarias, atendían las necesidades de caja que iban precisando los titulares de los préstamos de las promociones en curso.

Por ello, con el cierre del mercado internacional, se cerró herméticamente el préstamo interbancario -la desconfianza llegó a tal extremo que las entidades bancarias dejaron de prestarse dinero entre ellas- y el corte de crédito a sus clientes fue inmediato y radical, situación que prácticamente sigue vigente al día de hoy, cinco años más tarde.

La solución inmediata, por parte las autoridades monetarias como órgano regulador, fue exigir la capitalización de las entidades bancarias e incluso la nacionalización de determinados bancos y cajas de ahorros.

Era evidente que en el momento de la emisión de las participaciones preferentes, en 2009, por las diferentes Cajas de Ahorro y Bancos españoles se conocía perfectamente su grado de descapitalización, por esta misma causa, diversas entidades financieras españolas emitieron este producto denominado participaciones preferentes (PP)⁸.

8. Características de las participaciones preferentes. Por las propias definiciones del Banco de España y por la CNMV podemos resaltar que:

Esta solución, fue practicada por entidades como Caja Sol, Caja Sur, Cajamar, Caja España. La Caixa y por Bancos como el BBVA, Banco Santander, Banco Popular o el Banesto. Incluso fue comercializado por diversas Cajas de Ahorros que más tarde fueron nacionalizadas como es el caso de Novagalicia, Catalunya Banc, Caja Madrid y Bancaja.

Como no podía ser de otra manera y según el organismo regulador, estos productos financieros llegaron a sumar en mayo de 2011 cerca de 30.000 millones de euros. Como consecuencia de las circunstancias por las que atravesaban, las entidades que emitieron estos productos dejaron de pagar los intereses y su cotización se desplomó en el mercado secundario y sus titulares perdieron, en su amplia mayoría, las cantidades invertidas dando origen a un proceso de reivindicaciones para terminar en la vía judicial.

A nadie le puede sorprender que la emisión sirviera para cubrir pérdidas de los préstamos morosos con altos niveles de activos tóxicos y no tenían más recorrido. Como en la realidad, a través de un corto espacio tiempo, se puso en evidencia.

Ante el agujero financiero que mantenían y para poder cumplir las exigencias comunitarias, Basilea II y Basilea III, se ve obligada a capitalizarse. Para ello, se inicia un proceso de fusiones para convertirse en bancos e inician una serie de operaciones financieras encaminadas a captar capital para tapar el agujero. y que más tarde se cuantificó en varios miles de millones de euros.

Son un instrumento financiero emitido por una sociedad que no confieren participación en su capital y no otorga derechos políticos al inversor.

Ofrece una retribución fija pero no está garantizada (está condicionada a la obtención de beneficios distribuibles) sin compromiso de mantenimiento.

Su duración es perpetua aunque el emisor suele reservarse el derecho a amortizarlas a partir de los cinco años, previa autorización del supervisor.

El gran riesgo que ofrecen estos títulos para sus compradores es que pueden perder el capital invertido dado que son los últimos inversores en cobrar en caso de quiebra de la entidad.

Lo que quiere decir que en el supuesto de liquidación, cobrarían todos los acreedores-cualquiera que fuera su clasificación- antes que los titulares de las Participaciones Preferentes. De tal manera que, en caso de quiebra, evidentemente no cobrarían absolutamente nada.

No cotizan en Bolsa. Se negocian en un mercado organizado

8. El velado intervencionismo europeo del 12 de mayo de 2010: Las medidas de ajuste en España.

Desde 2009 el Gobierno fue lanzando de manera continua una serie de medidas ---unas de choque al empleo y otras con fines estrictamente recaudatorios--- más o menos acertadas, pero todas ellas de escaso calado para la dimensión que las necesidades y las circunstancias que atravesamos requieren.

El plan “E”, por su precipitación, supuso un mayor endeudamiento en cuantías relevantes, en vez de haber destinado ese dinero a crear riqueza, fue empleado en el embellecimiento de las calles y plazas de los pueblos y ciudades de España. Entre las medidas recaudatorias, aparte de subir los impuestos especiales, como los carburantes, el alcohol y el tabaco, se subieron desde el día uno de enero de 2010 las retenciones por las rentas del capital mobiliario⁹ y los alquileres al 19%, y el Impuesto del Valor Añadido pasando el tipo general del 16% al 18% y el reducido del 7% al 8%, desde el día uno de julio de 2010.⁹

Por fin, tras las fuertes presiones, a nivel internacional, el Presidente del Gobierno plantea en el Parlamento una serie de medidas urgentes de ajuste de la economía que venían marcadas desde Europa:

9 Para, posteriormente, al superar los 6.000 euros, tributar en el IRPF al 21% como Rentas del Ahorro.

Tipos impositivos del IVA que no tardaron en pasar al 4%, 10% y 21%.

Cuadr5. Medidas de ajustes del 12 de mayo de 2010		
	<i>Ahorro previsto con las medidas del ajuste</i>	<i>mil'ones</i>
<i>Funcionarios.-</i>	<i>Recortes de sueldos de los funcionarios de forma proporcional un 5% de media (con el tope del 15%) desde junio de 2010 y congelación en 2011.</i>	<i>4.000</i>
<i>Pensionistas</i>	<i>Se suspende en 2011 la revalorización de las pensiones. Excepto las no contributivas y pensiones mínimas. jubilaciones. Se eliminan las ayudas a jubilaciones anticipadas. Eliminando el régimen transitorio para la jubilación parcial de la Ley 4012007.</i>	<i>1.500</i>
<i>Cheque bebé</i>	<i>Se elimina la prestación por nacimiento del cheque de for 2.500 euros a partir del uno de enero de 2011.</i>	
<i>Gasto farmacéutico.</i>	<i>Se revisa el precio de los medicamentos (no los de referencia) y se adecuan las unidades del envase a la duración estándar del tratamiento.</i>	
<i>Ley de dependencia</i>	<i>Se suprime para nuevos solicitantes la retroactividad del pago por dependencia al día de la presentación.</i>	
<i>Ayuda al desarrollo</i>	<i>Se reduce la ayuda oficial al desarrollo.</i>	<i>600</i>
<i>Inversión pública</i>	<i>Se reduce la inversión pública estatal en los dos próximos años.</i>	<i>6.045</i>
<i>Ahorro de las CCAA.</i>	<i>Autonomía y Ayuntamiento tendrán que ahorrar.</i>	<i>1.500</i>

Lo primero que percibe la población es que son medidas inevitables, pero muy duras, improvisadas, y tomadas con un nulo interés por conocer sus verdaderas repercusiones y posible trascendencia. Y, lo que es peor, por la forma en que se han realizado, la sensación que ha tenido el ciudadano es que habíamos comenzado a ser un país intervenido por Europa. El pueblo llegó incluso a percibir que tal y como sucede siempre: “pagan justos por pecadores” y, además, que muchas de estas medidas servirán para causar más daños a la economía real. Está claro que el ciudadano es consciente de la pérdida de un determinado grado del estado del bienestar.

Se ha ido desatando la incertidumbre en los mercados cuando, tras un día de color verde, en las Bolsas, al día siguiente, se convertía en rojo en todas las Bolsas mundiales y de forma muy especial en la española.

Pero, como sucede siempre en estas ocasiones, las alegrías son puntuales porque tras una gran euforia, de inmediato, se produjo de nuevo el desplome con la caída abierta de la cotización de los valores en los mercados de capitales.

Aparte del Plan de saneamiento de las entidades financieras, se intervinieron por el Banco de España entidades como CMM (Caja Castilla la Mancha) el 29/03/2009; Caja Sur el 20 de mayo 2010 y la CAM (Caja de Ahorros del Mediterráneo) el 22/07/2011 e igualmente el Banco de Valencia el 21 de noviembre de 2011,

Parece que existe un cierto olvido, especialmente en nuestro país, hacia la exigencia de responsabilidades en dos grandes apartados:

- a) Sobre las sociedades de las tasaciones de los inmuebles sobre las actividades que se desarrollaron alrededor de la concesión de las hipotecas como fueron las empresas de gestión de la documentación, seguros sobre bienes, seguros de vida, seguros contra la inflación, etc., de modo que se aceptaban estos servicios y seguros o de lo contrario no había una concesión del préstamo hipotecario.
- b) Sobre los responsables de los consejos de las Cajas de Ahorros y, en general, de la banca, quienes siguen manteniendo sus suculentas retribuciones, pese a que se necesite el dinero público para salvar sus entidades y hayan puesto al país en un alto riesgo de bancarrota.

Tras no haber alcanzado un acuerdo en el largo proceso de negociaciones entre patronal y sindicatos y, como estaba anunciado, el Gobierno por medio del Decreto-ley de junio de 2010 remite a las Cortes la Reforma Laboral

9. La reforma de las pensiones,

El envejecimiento de la población española como consecuencia del radical cambio de la tasa de natalidad entre 1976 a 1990, que se pasó de una de las más altas de Europa a la mínima, ha supuesto un alarmante descenso de la juventud, con el efecto que esto produce sobre las pensiones de los mayores y con *sus* consiguientes repercusiones presupuestarias. Y es que, desde los menores de 30 años, la población desciende rompiendo el concepto de la pirámide de población,

La masiva incorporación de las prejubilaciones ha acentuado el déficit en la nivelación presupuestaria de la Caja de Pensiones, así como la caída del número de cotizantes desocupados que ha pasado a ser de 19.396.291 en 2007 a 17584.982 en 2010¹⁰ con la consiguiente caída recaudatoria.

La crisis ha pasado una fuerte factura en el control de las cuentas de la Caja de las Pensiones, ya que, tras los superávits de los últimos 12 años, se ha pasado a una situación de dificultades, con una clara tendencia a ejercicios económicos cerrados con déficit y, por tanto, en números rojos.

En las reformas de las pensiones es evidente aumentar la edad de jubilación que sin dudas es imputable al propio alargamiento de la vida. Pero por el contrario el aumentar el número de años para el cálculo de la base es a todas luces un reconocimiento de fraude al trabajador.

Nadie pensó que el endeudamiento incontrolado de la economía española ponía en alto riesgo el sistema de las pensiones. Por lo que el problema nacional de las pensiones no es solo el financiero, si no que cualquier tipo de riesgo, pone de manifiesto la pérdida más absoluta de los valores éticos y morales de los gobernantes, banqueros, responsables y dirigentes del país.

10. Tesorería General de la Seguridad Social

10. Los grandes problemas de fondo.

10.1. La dependencia de las fuentes energéticas y la necesidad de optimizar el mix. El plan hidrológico nacional.

Al no disponer de petróleo, la dependencia de España de esta fuente energética es abrumadora. Por lo que cualquier incidencia que se dé en el mundo del petróleo, se refleja enseguida de manera directa e inmediata en nuestro país precisamente por el alto grado de dependencia que tenemos.

La ejecución del plan hidráulico nacional, acometido desde la década de los 40, vino a confirmar lo que ya las empresas mineras extranjeras realizaron, en el siglo XIX, desde el momento que ponían en explotación sus yacimientos en nuestro territorio nacional, acometer la ejecución de sus propios pantanos que le permitieran disponer de agua, durante todo el año, en sus explotaciones.

Los fundamentos de la creación de riqueza se basaron en esas fechas en disponer de agua tanto para las poblaciones como para la agricultura, ganadería y una potencial industria. Por ello, desde los inicios se fueron construyendo pantanos y aprovechando sus saltos de agua, medidas que nos permitieron gozar del factor primario creador de riqueza disponiendo de una infraestructura hidráulica.

De igual manera y con el fin de no tener una dependencia tan estrecha del petróleo, en las últimas dos décadas, se han ido desarrollando con bastante intensidad las energías renovables por medio tanto de la energía solar, y también mediante el desarrollo y expansión de la energía eólica. Aun conociendo que el mix energético es muy alto y bastante anticompetitivo.

De la misma forma que los EE. UU. lleva décadas manteniendo altos niveles de crecimiento económico, conviviendo con una política proclive a un menor consumo de petróleo, los diferentes países europeos están tratando de seguir esa misma política luchando para conseguir el mayor crecimiento de riqueza con la menor dependencia posible del petróleo.

Hasta en tanto la energía producida por la fusión sea una realidad, el reto que tenemos como país, es que precisamos y de manera urgen-

te contar con un Plan energético, que evite, por una parte, romper con la alta dependencia del petróleo y, por la otra, luchar por conseguir un mix energético competitivo.

España, sin duda, desde finales de la década de los años 40, realizó un fuerte esfuerzo construyendo pantanos que le permitió disponer de las instalaciones de presas para el abastecimiento de agua a las poblaciones; transformar zonas de secano en regadío, y aprovechar los saltos para la obtención de energía hidráulica. En las últimas décadas, los esfuerzos han estado encauzados hacia las energías renovables, fundamentalmente acometiendo grandes instalaciones, entre otras, de energía solar y eólica.

Pese a que la energía nuclear, en los que se aplica el sistema de fusión, ha sido un campo altamente polémico en todo el mundo, lo cierto es que nadie puede restarle su importancia, por ello, vamos a exponer a continuación la situación en la que se encuentran las centrales de energía nuclear abiertas en nuestro país:

Cuadro 6.

Situación de las centrales nucleares españolas a mediados de marzo 2011

Centrales	Potencia (en MW)	Fecha puesta en marcha	Año en el que cumplen 40 años
Garoña (Burgos)	466	30/10/70	2010
Almaraz I (Cáceres)	980	10/10/80	2020
Almaraz II (Cáceres)	984	15/06/83	2023
Trillo (Guadalajara)	1.066	04/12/83	2023
Vendillos (Tarragona)	1.087	04/12/87	2027
Asco I (Tarragona)	1.032	22/07/82	2022
Asco II (Tarragona)	1.027	22/04/85	2025
Cofremes (C. Valenciana)	1.095	23/07/84	2024

Fuente: Ministerio de Industria, *Expansión* 16/03/2011, pág. 20

Esta es la aportación nuclear al mix español. Como podemos comprobar y con independencia de las renovaciones en el tiempo de la central de Garoña, respecto a las siete restantes, finaliza su vida útil -teórica- entre 2020 y 2027.

Por lo que, al igual que entre 1980-1987, se pusieron en marcha estas últimas siete centrales nucleares, el futuro del mix eléctrico español necesita que se defina la política energética sobre las instalaciones de Garoña y, una vez transcurridos los 40 años de vida útil, sobre las siete restantes.

Es evidente que la catástrofe nuclear de Chernobyl en la antigua URSS, el 26 de abril de 1986, y, mucho más recientemente, el terremoto de magnitud 8,9, seguido del posterior tsunami, con olas superiores a los 10 metros de altura, ocurrido, en la costa noroeste del Japón, el 12 de marzo de 2011, que tuvo efectos devastadores en la central nuclear Fukushima Daiichi, conducirá, sin lugar a dudas, a un replanteamiento en todos los países del mundo acerca de las políticas energéticas.

Por los cálculos efectuados por el Ministerio de Industria, en el anterior gobierno, la subida de 1 \$ en el precio del barril del petróleo supone un coste para España de 600 millones de euros anuales. Por lo que el encarecimiento experimentado desde 1/01/12 al 30/07/12 representa un mayor montante en la factura de 18 mil millones de euros.

Aunque el plan hidrológico h1e unos de los objetivos prioritarios después de la guerra civil con una intensa labor de construcción de pantanos y plantas hidrológicas.

Los efectos del cambio climatológico, en un país con grandes zonas que se caracterizan por su escasa pluviosidad, en las que se viene comprobando como durante varios años se viene sufriendo fuertes sequías hacen completamente necesario que urgentemente se apruebe y se ponga en funcionamiento un plan hidráulico nacional.

El permanente aumento del consumo de agua para atender las crecientes las necesidades de los diferentes sectores usuarios, como son:

- a) El consumo agrícola, especialmente cuando se van poniendo nuevas extensiones de terrenos en regadío para la producción de los nuevos cultivos.
- b) El sector industrial, que cada vez va necesitando mayores proporciones de agua y,
- c) El consumo poblacional que va creciendo año tras año.

A todas luces se hace imprescindible un pacto de Estado sobre el bien más escaso para el siglo XXI: el agua. No se puede dilatar más en el tiempo una necesidad tan imperiosa para acometer el plan hidrológico nacional.

10.2. La territorialidad y demarcación de competencias del Estado.

Al igual que Nefernefernefer logró a cambio de sus atenciones despojar a Sinuhé el Egipcio de todos sus bienes, forzándole a vender sus instrumentales médicos e incluso le obligó también a que enajenase la casa que habían puesto a su nombre sus padres adoptivos, algo semejante sucede con los pactos con los partidos moderados independentistas cuando piden más y más competencias a cambio de sus puntuales apoyos parlamentarios, de manera insaciable descentralizan para sus autonomías con carácter acusadamente irreversible.

En estas casi cuatro décadas democráticas (1975-2014), el pueblo, además de tener la amenaza del terrorismo, ha comprobado que en los periodos que no se alcanzan las mayorías absolutas, las combinaciones para gobernar con los partidos nacionalistas se han encargado de descargar el concepto de unidad presupuestaria y, por último, ya se ha roto el intocable concepto de la caja única de la Seguridad Social.

Al igual que Londres concentra más del 85 % de la recaudación de la imposición del país y se ve obligada a la distribución territorial de estos ingresos, en España, esta concentración recaudatoria se efectúa en tres grandes núcleos, como son la Comunidad de Madrid, Cataluña y las Vascongadas. Cuando en realidad este efecto recaudatorio se produce por la concentración en estos núcleos en las sedes sociales de las empresas.

No tiene sentido que en la mayoría de los casos la riqueza se genere en las instalaciones industriales y las grandes redes comerciales distribuidas por todo el país -y que soportan las cargas como son la contaminación de las aguas y del Medio ambiente, instalaciones de altos riesgos, almacenamiento de residuos- y, en cambio, los efectos recaudatorios se concentren en los tres grandes núcleos poblacionales ya mencionados.

Además, desde que se han ido aparcando los criterios poblacionales imperantes en los presupuestos del Estado para transformarlos en criterios sobre aportación de riqueza, se ha ido incentivando, con ello, el

sentido de la concentración de la riqueza ----sin valorar y tener en cuenta la aportación que hacen los demás territorios en la creación de esa riqueza- en los mencionados tres grandes núcleos.

Por lo que se hace necesario actualizar la fiscalidad como se hace en los países de economía avanzada al aplicar los ingresos de las sociedades mercantiles en función al territorio donde se genera la riqueza.

10.3. La necesaria reforma de la Ley electoral.

Es un sentir generalizado del pueblo el querer un día contar con un sistema en el que el voto del ciudadano sea equivalente en cualquier parte del territorio nacional. Es preciso eliminarla discriminación territorial del voto.

De igual manera el pueblo pide y precisa que las listas cerradas sean sustituidas por las listas abiertas.

Un asunto que el pueblo rechaza y no puede comprender tampoco es la situación de los tráfugas, y el hecho de que éstos puedan configurar el gobierno de las corporaciones en vez de perder el escaño que debería corresponder al partido político en cuestión.

Y, del mismo modo, la solicitud para formar conclusiones de investigación por corrupción debe ser posible con mayor facilidad y garantías para la oposición.

También resulta necesario que, de alguna manera, nos convenzamos entre todos que es necesario un sistema que permita mantener una unidad política que todos asumamos, se respete un sistema lingüístico en todo el territorio y la diversidad de lenguas madres existentes en cada uno de ellos e incluso la legitimación de la bandera de la nación.

10.4. La necesidad de modernizar el poder judicial.

El pueblo no entiende como puede existir tan alto grado de dependencia del poder judicial al Parlamento y a los partidos políticos. Por principio,

un sistema democrático requiere de la independencia más clara y más real de los tres grandes poderes, en los que descansa un sistema verdaderamente democrático.

Del mismo modo, los ciudadanos consideran básico resolver el clásico problema del enorme retraso que supone el sistema judicial. La tardanza de las sentencias es uno de los retos para la clase política española, el pueblo es plenamente consciente de que los políticos no lo han abordado y lo que es peor todavía que, de momento, tampoco piensan en abordar esta urgente necesidad, pese a las sucesivas y reiteradas peticiones que han hecho hasta los propios jueces españoles, mientras tanto, la economía española viene padeciendo este costoso y lamentable sistema por el diferimiento de las sentencias las convierten en injusticia, con la inseguridad jurídica que esto conlleva.

El mundo empresarial no puede permitirse el lujo de continuar con un sistema, en el que no cuentan con la debida fuerza los medios de pago (talones bancarios, efectos comerciales, pagarés, etc.), de tal manera que el incumplimiento sólo produce daños e indefensión para el que recibe y no para el que emite.

Una serie de sensaciones hacen que el pueblo solicite medidas muy elementales, como entre otras son las siguientes:

- El pueblo tiene un claro deseo de que las leyes se cumplan en vez de que continuamente se produzcan modificaciones legales incluso dentro de una misma legislatura.
- En los casos de desfalcos el pueblo pide a gritos que, por encima de todo, el sistema obligue a la devolución íntegra del dinero robado.
- Nadie puede entender penas por encima de los años naturales, que a veces son milenarias o por encima del cómputo de los años naturales de la propia vida del condenado, y por el contrario, se reclaman que las condenas se cumplan en su totalidad.
- Para que la una realidad debe ser rápida y eficaz. Y al igual que los medios que se han puesto a disposición de la Agencia Tributaria

han permitido su mayor eficacia llegando incluso a alcanzar una situación modélica. El nivel alcanzado permite que se puedan efectuar las notificaciones a los contribuyentes por el campo virtual. En otras materias que se pueda derivar la responsabilidad tributaria a los Administradores de las sociedades etc. Cuando todos sabemos que la falta de medios económicos con los que se encuentra la Justicia hace que esté en términos comparativos a años luz. Son demasiados los casos en los que los Juzgados se encuentran colapsados.

1 0.5. La logística de la red de ferrocarriles.

Dentro de la economía sostenible, el ferrocarril es uno de los medios más eficientes, dado que es el que menos contamina, y también es el más eficiente en términos energéticos y, por otra parte, es el que menos costes externos genera, esto es, ruidos, accidentes, siniestros, etc.

En la actualidad española, la participación del transporte por ferrocarril es el medio de transporte con menos cuota de mercado, tan sólo participa en un 4,1% del transporte nacional. La cifra a la que se pretende llegar en 2020 es a conseguir duplicar esta participación y alcanzar una cota del 8,2 %

Para ello, es evidente que será necesario aplicar, entre otras, las siguientes medidas:

- Unir los esfuerzos para conexas nuestras instalaciones a la red europea, potenciando una red transeuropea.
- Fomentar la liberalización real de la red.
- Alcanzar mayor productividad utilizando para ello más kilómetros de red de alta velocidad.
- Mejorar los accesos a los puertos y promover centros logísticos que permitan la combinación con el transporte por carreteras. Estos centros pueden permitir una fuerte reducción de costes en las cargas y descargas y movimientos de las mercancías.

10.6. La educación y la universidad.

Los propios resultados sobre la falta de eficacia por el bajo nivel alcanzado en la educación española nos ponen de manifiesto la enorme necesidad que existe de un gran pacto de Estado que permita olvidarnos de las intransigencias partidistas y gozar de un sistema docente con estabilidad, garantías, relevancia y excelencia.

Es incomprensible como dentro de un sistema con más de 35 años de democracia se sigan produciendo tantos cambios en la legislación y que entre las CC. AA. se mantengan criterios tan dispares.

Es de vital importancia que se logre alcanzar un gran acuerdo político sobre la Ley General de Educación que evite las continuas alteraciones legislativas y una estructura a nivel de Estado sobre los ejes básicos de los planes de estudios.

Igualmente las universidades requieren de un diseño a nivel nacional tanto en sus ubicaciones como en sus planes de estudios. El amplio abanico de los recientes planes de estudios *es* un fiel reflejo de la disparatada planificación universitaria.

También debemos planteamos si nos podemos permitir el lujo de seguir los criterios de Bolonia con aulas que tienen más de doscientos alumnos, por no disponer de dinero y de medios financieros.

10.7. Los planes económicos encaminados a modernizar el sistema productivo y generar empleo.

En el siguiente cuadro *se* expone la evolución de las principales magnitudes y son ellas las que definen la grave situación:

Cuadro 7.
Evolución de la población activa, nivel de desempleo y pensionistas
(expresado en millones de
personas)

	2000	200G	31i12i2010
Personas ocupadas	15,4	15,6	18,4
Personas en paro	2,7	1,8	4,7
Personas en formación			0,4
Pensionistas	6,9	7,8	8,2
Clases pasivas del Estado			0,5
Fuente: INE.			

Al 31 de diciembre de 2010 el paro *se* cuantificaba en 4,7 millones de parados, a finales de 2011 se eleva a 5,3 millones de personas, y los pronósticos que se dan desde el propio gobierno *es* que a finales de 2012 se situará en 6 millones la tasa de paro representando cerca del 25% de la población activa.

Los pensionistas han pasado a mediado de 2012 a la cuantía de 8,8 millones de perceptores y conforme a las previsiones, a finales de 2015, se estima que se superarán los 9,5 millones de perceptores.

El detalle de la estimación del paro a finales de 2011 era la siguiente:

Cuadro 8.
Detalle por sexos, edades y situación personal del paro a 31 de diciembre de 2011

	Parados (en miles)	Tasa de paro (% sobre población activa)
Por sexos:		
Hombres	2.840	22,5
Mujeres	2.434	23,3
Por edades		
Menores de 25 años	884	48,6
Resto	4.390	20,6
Por situación personal		
Paro de larga duración	2.638	
Buscan primer empleo	443	
Resto	2.193	
Total		
5.274		

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Éste es el principal reto de la economía española y esta materia sin dudas de las que precisa un gran pacto de Estado y, además, nada justificaría que no fuera así. Ante las cifras tan alarmantes que tenemos de paro, es preciso que se tomen las medidas urgentes necesarias que permitan la lucha contra el fraude en los censos del paro, medidas que permitan que aflore la economía sumergida y, por encima de todo, se hace del todo necesario que se creen planes de empleo, con vistas a 4 o 5 años, que permitan reducir esta insostenible situación. Invertir en paro no es sano y más tarde o más temprano tendremos bolsas de pobreza que serán insostenibles. Es necesario fomentar las oportunidades, el entusiasmo y el afán de superación como alicientes que ayuden a impulsar el empleo en este país.

Es extremadamente urgente concienciar al pueblo de que para salir de la crisis en un mundo globalizado, a diferencia de una histórica economía de la autarquía, hay que disponer de un marco en el que predomine la liberación de las fuerzas productivas, basadas en una cultura del esfuerzo y no, como últimamente se viene diciendo, en la del maná.

En los países de nuestro entorno mantienen la filosofía de que la gente que sale a buscarse el futuro todos los días tiene más posibilidades de tener un contrato indefinido.

Son muchas las voces que dan la alarma acerca de la insostenible situación de desempleo en la que se encuentran, un alto porcentaje, de jóvenes españoles. Es un enorme riesgo tener una generación que en su amplia mayoría no va a encontrar un puesto de trabajo en su vida.

No olvidemos que el gran filón generador del empleo son los pequeños y medianos empresarios y los profesionales, por lo que hay que actuar urgentemente en una doble dirección:

- Medidas que permitirán disponer de liquidez, con un plan especial de préstamos para los pequeños empresarios cuantificados en un límite máximo de treinta mil euros, para poder paliar el masivo cierre de sus empresas, produciéndose, como está pasando ahora, una ruptura del tejido de las pequeñas y medianas industrias, comercios y establecimientos de los servicios.

- Analizar debidamente, la situación para actuar con medidas urgentes que apoyen la apertura de negocios y actividades viables en sectores económicos que se consideren estratégicos.

Es vital en el caso español que se aplique un régimen laboral que permita al empresario pagar todas las contingencias laborales mensualmente en las nóminas del trabajador y sean las administraciones públicas las que regenten cada una de las contingencias incluidas los derechos del paro.

10.8. Combatir el fraude fiscal

Se estima que el dinero que puede haber en los paraísos fiscales se sitúa alrededor de un 42 % del PIB, mientras que por contrario se les encarga a los servicios de Inspección de Agencia Tributaria la evasión producida por profesionales y empresarios autónomos que se cuantifica en torno al 8%.

Igualmente, el número de personas que perciben ayudas a la vez que desarrollan actividades dentro de lo que denominamos la economía sumergida hace que sin lugar a dudas el paro registrado no se corresponda con la realidad.

Las desigualdades territoriales en la fiscalidad permiten, entre otras cosas, pagar con tipos impositivos diferentes en el IRPF y en el impuesto sobre el Patrimonio, un tratamiento muy diferente en los Impuestos de Donaciones y Sucesiones. Por ejemplo, la tributación de una herencia en una Comunidad Autónoma pueda alcanzar para los herederos más del 30 % de la masa hereditaria y en otra Comunidad que se tribute con una exención del 99%.¹¹

10.9. No es posible mantener las condiciones del subsidio con un paro masivo.

La realidad puede que sea otra, pero por el momento debemos prepararnos para una situación en la que el día que se presente un estado de recuperación económica sea muy posible que produzca sin generación de empleo.

11. Igualmente sucede con el impuesto de Donaciones y el impuesto sobre el Patrimonio.

El drama. desde el punto de vista económico, es que mientras tanto la financiación del paro, hay que cubrirla con nuevas emisiones de Deuda Pública, de forma sistemática, esto hace inviable la continuidad del sistema.

Hasta el presente en muchas situaciones se podía percibir de la empresa la indemnización por despido, además de los veinticuatro meses del subsidio de paro, que en más de una ocasión podía superar más de los dos mil euros mensuales.

La interpretación que se ha generalizado entre gran parte de la población es considerar esta situación como unas vacaciones retribuidas.

Ante la realidad que vivimos los sistemas competitivos, en los que nos encontramos inmersos, nos exigen como necesarias y vía urgente medidas impopulares correctoras, como pueden ser:

- La cobertura del paro no debería ser superior a un 40% o 50% y del salario y por un periodo máximo de seis meses.
- El trabajador soltero o sin personas a su cargo podría ver reducido su subsidio en no más de tres meses.
- Se hace necesario evitar el fraude sistemático, de tal forma que las personas que perciben esas coberturas deberían realizar trabajos sociales, obras públicas, mantenimiento de caminos, etc. y contribuir en las actividades de los centros sociales o en las actividades forestales (lucha contra incendios, limpieza ambiental, etc.).
- Hay que lograr que en ningún caso se puedan rechazar ofertas de trabajo y se siga manteniendo la cobertura del paro.
- Se debe poner en vigor un plan piloto que permita que las personas que perciben el subsidio del paro, a cambio, puedan realizar trabajos sociales con un horario establecido hasta encuentren un trabajo.

10.10. Hacia un nuevo modelo laboral.

Para que las empresas de los diferentes países puedan participar en el mundo globalizado es preciso que sean competitivas, de lo contrario son desplaza-

das por el propio mercado. Este y no otro es el motivo por el que la legislación laboral tiene que ir adaptándose a la realidad.

Por este motivo, estamos siendo espectadores de los continuos cambios que se están produciendo en los países europeos dentro de su legislación laboral.

Por ello, vemos como se configuran nuevos modelos de contratación laboral, nuevas formas de contemplar el despido, etc. En nuestro país, además, se requiere de una serie urgente de medidas que permitan la viabilidad empresarial en este mundo competitivo como, entre otras, pueden ser:

- La regulación de forma definitiva de la Ley de huelgas.
- Un Régimen claro de contratación laboral que permita la continuidad del trabajador en los puestos de trabajo.
- Medidas que permitan luchar contra el absentismo laboral (en la actualidad se pierde una media por trabajador de 22,3 horas mensuales, por lo que se deja de producir unos 64.000 millones de euros, el 6,4 % del PIB).
- Eliminar las subvenciones a las centrales sindicales y las de los empresarios, por ser entidades, que al igual que sucede en los países europeos, deben vivir de las cuotas de sus afiliados.
- Anular los mecanismos que permiten los contratos blindados especialmente en la Administración.
- Reducir las altas retribuciones en las empresas y organismos que gozan de subvenciones o ayudas públicas. De tal manera que se establezcan unos techos máximos para estas retribuciones.
- Eliminar las pre jubilaciones que se vienen efectuando con fondos de la Seguridad Social.
- Reducir drásticamente el número de delegados sindicales en las empresas (estimándose en más de trescientos mil liberados por este concepto).
- Acortar legalmente los periodos de negociación de los convenios colectivos.

Por ello, ante el marco en el que nos encontramos tenemos que hacemos la siguiente pregunta, ¿cuándo se creará un nivel de empleo neto?

Tenemos que saber que el estado de bienestar se consigue en las bonanzas económicas. Y que, por el contrario, cuando se viven etapas difíciles hay que crear el marco necesario para lograr la reactivación económica y, todo ello, dentro de un mundo cada vez más globalizado y más competitivo. Por eso, en etapas de recesión, es necesaria una flexibilización de la legislación laboral.

Es evidente que la caída de las cifras del paro y que comience una nueva etapa de creación del empleo se dará cuando crezca la demanda para que los empresarios y profesionales puedan contratar nuevos trabajadores.

Desde hace muchas décadas no les prestamos la debida atención e incluso nos olvidamos de las pequeñas y medianas empresas cuando la realidad demuestra que son las verdaderas generadoras del empleo.

En vez de que el pequeño empresario y el profesional puedan tener el atributo de ser los potenciales creadores y ¹gestores del empleo, han sido, por el contrario, las grandes redes comerciales y las grandes empresas industriales y de servicios las que han tenido una política de ayudas y han podido disfrutar de diferentes posibilidades para adecuar sus contrataciones de plantillas.

Es más, incluso el tratamiento recibido en el Régimen Especial del Autónomo difiere con diferencia del que se recibe por el Régimen General de la Seguridad Social.

La nueva realidad, en una economía que según las previsiones a finales de 2012 nos podemos situar en los seis millones de parados, requiere de una nueva filosofía en el tratamiento de las PYMES, como exponemos:

- a) Debemos convencernos de que un profesional o pequeño empresario es potencialmente un generador de riqueza y un creador y gestador de empleo. Por tanto, es una ruina para todos cuando se ve obligado a cerrar la empresa y destruir el empleo.

- b) El sistema le debe permitir una contratación basada en que los costes se recojan en la mensualidad de la remuneración que percibe el trabajador.

De tal manera que en la liquidación mensual de los Seguros Sociales, además de las contingencias actuales, se incorpore la proporción que le corresponde al trabajador por el paro.

No es viable que en las épocas de bonanza el trabajador vaya acumulando unos derechos que ni el profesional ni el pequeño empresario puedan contemplar como contingencia ----según el sistema mercantil y el tributario vigente- y, por el contrario, cuando vienen las épocas de las adversidades tiene que hacer frente a situaciones que en muchos casos pueden causarle incluso su ruina personal definitiva.

En el supuesto de que la Administración no considere oportuno la llevanza de estos fondos que permitan el control de las coberturas del paro de los trabajadores, serían las propias empresas las que podrían hacerlo.

Otra posibilidad es que a las empresas se les permita anualmente deducir fiscalmente por medio de una dotación a la cuenta de resultados por importe del coste de la potencial indemnización del personal, con la condición de crear un fondo materializado en una entidad bancaria, al menos, por el importe de la deducción fiscal.

Con una tasa de paro como la que se prevé para finales de 2012 en 6 millones de personas el empresario y profesional generador de puestos de trabajo no puede hacer frente a indemnizaciones en los momentos de adversidad. Por ello, es la Administración la que debe controlar los fondos de los propios trabajadores para las adversidades. El generador de puestos de trabajo debe pagar mes a mes las proporciones que nutren al fondo.

Estos creadores de empleo, en actividades viables no requieren de subvenciones, sólo necesitan un tipo de contratación que les permita concentrar en las remuneraciones mensuales que percibe el trabajador todas las percepciones incluidas las del paro.

Su escasa capitalización no les permite en los momentos de la caída de sus cifras de negocios, con el crédito bancario cerrado, tener que pa-

gar indemnizaciones por despido. Estas indemnizaciones deben pagarse en la medida que *se* desarrolla el trabajo y sea un organismo estatal el que controle el fondo que origina el trabajador.

Una clara actuación por parte de los sindicatos sería una fuerte reducción de personas liberadas en las grandes empresas.

11. Los indignados del 15 de mayo de 2011 (15M).

La aparición en Francia de la obra de Stéphane Hessel, un auténtico bestseller editorial, bajo el título *Los indignados*; cuyo prólogo a la edición en castellano la realiza José Luis Sampedro, en el que hace una denuncia sobre la situación actual sosteniendo que, desde la resistencia nunca había sido tan importante entre los más pobres y los más ricos, ni tan alentada la competitividad y la carrera del dinero.

Sin duda que es una reflexión sobre cómo son las capas más débiles las que tienen que soportar las debilidades del sistema establecido por las capas más altas. Ante esta situación, él resalta que el comportamiento de los ciudadanos se debe fundamentar en el precioso valor de la indignación. Cuando algo te indigna, sostiene que la mejor forma de combatir esta situación injusta es la indignación, es la forma en que te conviertes en alguien militante, fuerte y comprometido.

Aunque la aparición de este pronunciamiento hubiera sido deseable que no hubiera tenido tanto retraso. Sin embargo, han sido las nuevas tecnologías y las redes sociales las que se convirtieron en el medio por el que se propició la labor de una gran protesta en la Plaza Sol de Madrid el día 15 de mayo de 2011, convulsión que se extendió por toda España y con importantes concentraciones en las Embajadas de España en múltiples países.

Muchos de sus argumentos -fueron dirigidos a los corruptos bien sean políticos, sindicalistas, banqueros o consejeros de las Bancos y de las Cajas de Ahorros.

En el fondo, el movimiento considera que el sistema es manejada por las oligarquías de las familias políticas y financieras viviendo con retribuciones y planes de jubilaciones supermillonarias, con contratos

blindados y sin responsabilidades cuando realizan sus nefastas actuaciones.

Dentro de esta casta de privilegiados, amasadores de grandes fortunas, en su mayor parte, de tOmla opaca e ilícita, que muchos de ellos tienen depositados y protegidos sus fondos en paraísos fiscales o en cajas fuertes. Él *se* realiza la siguiente pregunta, ¿para qué quieren *esos* grandes excedentes?, dado que por más que puedan derrochar durante el resto de su vida, no podrían gastarse ni una pequeña proporción del dinero amasado.

Para un o una joven universitario o no universitario es muy difícil asimilar la idea no sólo de ser despedido de su trabajo, o que le desalojen de su vivienda por falta de pago, sino que, en runchos casos, no podrá encontrar un nuevo trabajo durante toda su vida.

Por más que la lucha de intereses trata de acallar este movimiento o, que desde el punto de vista político, quieran abanderar esta denuncia, es de suponer que, al ser un problema de fondo. en su miopía a corto plazo, erren los titanes políticos y tengan que sucumbir ante la abrumadora exigencia social, dando origen a nueva ola de dirigentes éticos.

Posiblemente, estamos siendo testigos de cómo esta nueva crisis financiera internacional está gestando una nueva clase social, cuyos primeros brotes son los indignados.

El tiempo nos confirmará esta crucial diferencia entre los indignos y los indignados.

Mientras personas de forma indigna son artífices de grandes operaciones opacas e ilícitas, además de tener protegidas sus grandes fortunas, salen ilesas ante las autoridades fiscales y las leyes de los diferentes países. Y luego resulta que, además, siguen manteniendo sus puestos relevantes en la sociedad y en muchos casos dirigen y obligan a los gobiernos de los diferentes países a aplicar medidas de ajustes y de saneamiento.

Son los ciudadanos indignados los tienen que soportar los terribles daños producidos por la casta oligárquica, perdiendo muchos los grandes avances sociales conseguidos a través de muchas décadas de sacrificio como pueden ser el empleo, las retribuciones, las pensiones, etc.

Cada vez son más las voces que proclaman que el momento presente no debe ser tratado como una crisis sino como la ruptura de un modelo de vida. Son muchos los que proclaman, que además, estamos en una etapa de pérdidas de los valores éticos y morales estar soportando la población activa todos los ajustes, mientras que, los medios de información resaltan la incomprensible realidad sobre la existencia de 3,2 millones de personas en el sector público, 445.568 políticos, 350.000 liberados sindicales y un excedente de plantilla de administración estimada en un millón doscientos mil contratados con afinidades políticas. El ajuste de estos excedentes supone unos cuarenta y dos mil millones de euros de los que por los propios intereses creados se impide actuar.

Sin embargo, como manifiesta Obama, al recomendar parar los recortes en España, “si solamente se recorta, se recorta y se recorta, la tasa de desempleo sube, sube y sube.”¹²

12. Las reformas, por las veladas imposiciones europeas, del nuevo gobierno de Mariano Rajoy.

Tras la victoria, por mayoría absoluta, en las elecciones generales, del Partido Popular el día 20 de noviembre de 2011 y tras tomar posesión el nuevo Gobierno a finales diciembre, tuvo que hacer frente a la realidad, el país inicialmente no había cubierto los objetivos de déficit alcanzando un 8,51%, que una vez corregido resultó que era del 8,91%, en vez del 6% comprometido con la Unión Europea, con un endeudamiento sin confirmar y, por otra parte, el desempleo que el 31 de enero de 2012 alcanzaba la cifra de 5,3 millones de personas y con previsiones de llegar hasta los 6 millones de parados a finales de 2012.

Es evidente que España en esto también es diferente, al tener unas tasas de desempleo que supera el 24% de la población activa –tasas equivalentes a las que los países occidentales atravesaron durante la recesión de los años treinta- con el crédito cerrado hace más de tres años y arrasado el modelo productivo que generaba empleo. Todo nos hace pensar que unido a las necesarias medidas de ajustes, teníamos que haber puesto bolsas de empleo a disposición de las personas en el paro.

Resulta evidente que el nuevo equipo ministerial, ajustándose a la realidad, acometió un conjunto de ajustes muy duros e impopulares porque consideró que ya no cabían más retrasos y que estas medidas eran inevitables y así las asumió.

¹² Expansión, 9 de junio de 2012.

En siete semanas fueron aprobados un récord de ajustes en los que cabe resaltar: A finales de 2011 se aprobaron las medidas urgentes en materia presupuestaria, tributaria y financieras.¹³

En la primera quincena de febrero 2012 se aprobaron las reformas del sistema financiero¹⁴ y la reforma del mercado laboral.¹⁵ En mayo de 2012 se habían publicado más de diecinueve Reales Decretos ley que supusieron

El plan de ajustes del nuevo Gobierno

Las reformas sobre el sistema financiero español¹⁵, en las que se establecen los criterios de valoración de estos activos tóxicos, obligan a las entidades a corregir las valoraciones de sus activos y muy especialmente los préstamos a las promociones de viviendas en sus diferentes posiciones (inmuebles terminados sin vender, obras en curso y solares)

El estallido de la situación se produce desde el momento en el que se comienzan a aplicar las nuevas normas de la reforma del sistema financiero. Con la aplicación de los nuevos criterios valorativos se pone de manifiesto que todo el proceso de fusiones no ha servido más que para agregar en entidades mayores la suma de las quiebras existentes antes de fusionarse.

Lo que significa que sumando el importe de las quiebras por separado es más o menos igual al montante de la entidad resultante de la operación de la fusión y con las nuevas medidas inevitablemente saltaran a los medios y a la luz pública.

13. La quiebra de Bankia en mayo 2012.¹⁶

El 20 de enero de 2010 Rodrigo Rato tras una fuerte polémica entre los propios políticos del Partido Popular alcanza la presidencia de Caja Madrid.

13. R.D. ley 20/2011, de 30 de diciembre, de medidas urgentes en materia presupuestaria, tributaria y financiera para la corrección del déficit público, BOE 31/12/2011.

14. R. D. ley 2/2012, de 3 de febrero, de saneamiento del sector financiero, BOE 4/02/2012.

15. . R. D. ley 3/2012, de 10 de febrero, de medidas urgentes para la reforma del mercado laboral, BOE 11/02/2012.

16. Las establecidas por las medidas urgentes financieras aprobadas, el 30 de diciembre de 2011 y las medidas de saneamiento y venta de los activos en poder de la banca, aprobadas el 11 de abril de 2012.

Caja Madrid y Bancacaja anuncian el 11 de junio de 2010 el acuerdo para crear la mayor caja de ahorros de España. En las que se incorporaran las siguientes entidades: Caja Madrid, Bancacaja, Caja Canarias, Caja Rioja, Caja Ávila, Caja Segovia y Caja Laietana, de tal manera que, en diciembre del mismo año queda constituido el Banco resultante de las siete entidades el Banco Financiero y de Ahorros (BFA) y recurre al FROB a por 4.465 millones de euros.

El nuevo banco lanza, en marzo de 2011, la denominación Bankia como marca comercial, e inicia los trámites para salir a Bolsa.

El 22 de junio de 2011 Bankia se ve obligada a retrasar el folleto de salida a Bolsa por la inestabilidad de los mercados, debido al primer rescate de Grecia. La salida a Bolsa le supuso captar cuatro mil millones de euros.

Bankia que había salido a Bolsa el 20 de julio de 2011 a 3,75 euros la acción, un 15% más bajo de lo anunciado en el folleto entregado a la CNMV, enseguida entró a formar parte del Ibex 35. Sin embargo, el 3 de octubre de 2011, se desploman sus cotizaciones perdiendo a finales de mayo 2012 dos tercios de su valor inicial.

De inmediato la agencia de calificación Moody's rebaja su nota crediticia acercándola a casi bono basura.

El día 3 de febrero de 2012 el Gobierno aprueba la reforma del sistema financiero que obliga a dotar provisiones adicionales por activos financieros

Desde primeros de mayo 2012 van saltando las noticias sobre Bankia y tras los sobresaltos de la entidad comienzan las desconfianzas. Por fin, se da a conocer que la quiebra de Bankia se cuantifica en diecinueve mil millones de euros.

Será el Banco Financiero y de Ahorros (BFA), bajo su marca Bankia el que por su propia representatividad será la primera firma que presente la situación de quiebra.

Coincidiendo con la reunión a primeros de mayo 2012 en Barcelona de los dirigentes del BCE, salta la problemática de quiebra de Bankia. La negativa de los auditores para aceptar las cuentas anuales salta a los medios forzando la dimisión de su Presidente Rodrigo Rato (7/05/12) y el nombramiento como nuevo Presidente a José Ignacio Goirigolzarri (9/05/12).

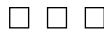
14. El gobierno solicita a Europa, el 9 de junio 2012, cien mil millones de euros para la capitalización del sistema financiero.

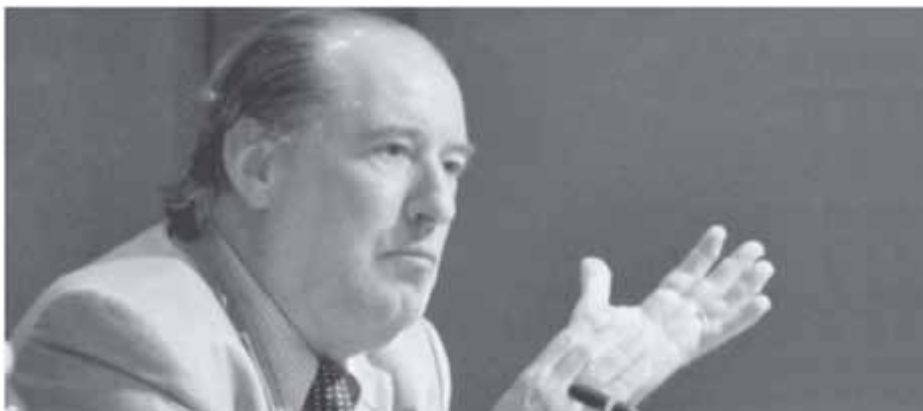
Durante los meses de mayo y junio de 2012 las magnitudes financieras marcarán la luz roja. La prima de riesgo alcanzó los 544 puntos sobre el bono alemán a diez años. La tasa de interés en la colocación de la Deuda Soberana se pagó a cerca del 7 % y por último, el Tesoro Público, en varias ocasiones, se encontró con problemas de colocación

Con esta decisión se trata de afrontar la realidad para cubrir las necesidades de capitalización que tiene la banca española para poder pro- visionar los activos tóxicos de sus balances.

Con prácticamente cuatro años de retraso desde la declaración de quiebra del Lehman Brothers (2008) el gobierno español decide solicitar el rescate del sistema financiero.

El Eurogrupo facilitará el dinero en forma de préstamo los cien mil millones de euros a un interés medio del 3%, a pagar en diez años. el Fondo de Reestructuración de Ordenación Bancaria (FROB) recibir.





TOMANDO EL PULSO A LA ECONOMÍA ESPAÑOLA: 2014, AÑO DE ENCRUCIJADA

JOSÉ Mª GAY DE LIÉBANA.

Académico Numerario de la Real Acadèmia de Doctors.

*Doctor en Ciencias Económicas. Doctor en Derecho. Profesor Titular de Economía
Financiera y Contabilidad UB*

Avizorando la coyuntura actual

¿Está haciendo España los deberes comprometidos? Nuestros gobernantes se jactan de que así es. Que en los últimos meses, España se ha convertido en una especie de paradigma en la reforma de sus estructuras y en un magnífico modelo económico para explicar cómo se sale de la crisis y se atan en corto las cuentas públicas. Más o menos se nos viene a decir, que se está cumpliendo con la larga lista de imposiciones requeridas por parte de los organismos internacionales – Fondo Monetario Internacional (FMI), Comisión Europea (CE) y Banco Central Europeo (BCE) –, a raíz de aquel tímido rescate de parte del sistema financiero español, acaecido en 2012, que acarreó un férreo control por parte de la Troika sobre nuestras magnitudes macroeconómicas y cuentas públicas, y que España despierta la admiración de todo el mundo. Buenas palabras y excelentes propósitos. El interrogante es si esas explicaciones dadas desde las bancadas gubernamentales resultan convincentes; en definitiva, si España realmente ha dejado ya atrás la crisis, está saliendo aún de ella o, si en cambio, su dureza persiste y el luengo camino recorrido hasta ahora es solo una etapa de un trecho cuyo lejano punto de destino cuesta otear.

Lo peor, entendiendo por ello la caída interminable de nuestra economía, materializada en cierres de empresas masivos y en una angustiosa destrucción

de empleo, ha tocado prácticamente fondo. ¿Cuánto tiempo permanecerá España pisando ese fondo hasta que coja aire y salga a la superficie? Ésta es la pregunta clave que la opinión pública se plantea.

Nuestras empresas han reducido costes, sobre todo recortando plantillas y dimensionando al máximo sus gastos, frenando ímpetus inversores y capeando las cifras de endeudamiento que durante los últimos años se habían propagado por los balances, encajando sus secos golpes en forma de gastos financieros. Se han arrinconado inversiones en trance y se ha puesto fin a andaduras eufóricas. Se han interrumpido inversiones por falta de recursos o por agotamiento en el planteamiento de las inversiones. No existe la convicción de que éste sea realmente el momento de lanzarse a inversiones de envergadura. La concentración de las ventas en el mercado doméstico apenas ha mejorado los ingresos, cuando no han disminuido. La contracción del consumo, con las rentas de las familias muy encogidas respecto a hace pocos años, los sueldos cotizando a la baja - con preponderancia de retribuciones *mileuristas* -, el descenso del gasto familiar por la fuerza de las circunstancias, todo ello, entre otras causas, ha forzado a muchas de nuestras empresas, desde pequeñas y medianas hasta grandes, a cruzar fronteras y abrirse al mundo a la búsqueda de nuevos mercados, alternativa que entraña una consistente firmeza: la internacionalización de nuestras empresas que obligadas por el desplome del consumo interno, se han entregado a los encantos de la exportación. Hoy, tras tal experiencia, están ganando posicionamiento en el mundo.

De hecho, en 2013 el volumen de nuestras exportaciones alcanzó los 234.240 millones de euros tras exportar por importe de 222.643 millones en 2012 cuando en 2010, por ejemplo, se vendió al exterior por valor de 186.780 millones de euros. España exporta bienes de equipo, alimentación, automóviles, productos químicos, productos de consumo, ¡y exporta también futbolistas a las otras grandes Ligas europeas y americanas!

No todas las empresas están en condiciones de salir a los mercados exteriores, excesivamente focalizados por parte española en la Unión Europea, con casi el 63% de las exportaciones. Por ello, el tejido empresarial se ha visto en el brete, ante la caída de los ingresos y deterioros de los márgenes, a reajustar sus gastos de explotación.

La pregunta es si nuestros gobernantes están ayudando a que las empresas crezcan y creen empleo. La duda es si a las empresas, en un país donde predominan las de reducida dimensión, se les presta el apoyo suficiente para reestruc-

turar sus deudas y convertirlas en viables, si el marco jurídico regulador de las insolvencias se rediseña para atender las necesidades de miles de entidades que se debaten ante la disyuntiva de sobrevivir, y si la banca es sensible ante las vicisitudes empresariales. El dilema es si se pone el énfasis por parte de nuestras autoridades para ayudar a las pequeñas y medianas empresas (pymes) para salir del atolladero en que se hallan. Los reparos residen en si la propia Administración facilita la reestructuración de deudas tributarias con Hacienda y con la Seguridad Social a fin de dar oxigenación a las pymes que se debaten entre la vida y la muerte empresarial o acaso sus actuaciones propendan a preparar sus exequias. Ciertamente es que los volúmenes de endeudamiento acumulados durante los últimos años pesan como un lastre en la inestabilidad de la parte financiera del tejido empresarial español.

ESPAÑA: ENDEUDAMIENTO EMPRESARIAL (SIN SECTOR FINANCIERO) Fuente: FMI, Gobierno y Bde						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
	MILLONES €	MILLONES €	MILLONES €	MILLONES €	MILLONES €	MILLONES €
DEUDA DE LAS EMPRESAS	N/D	2.072.850	2.112.152	1.977.558	1.831.624	1.759.539
DEUDA SOCIEDADES NO FINANCIERAS (TOTAL)	1.474.718	1.461.131	1.494.803	1.470.036	1.365.017	1.326.815
DEUDA SOCIEDADES NO FINANCIERAS DEL IBEX 35	504.091	533.352	597.992	558.430	551.230	475.254
DEUDA RESTO SOCIEDADES NO FINANCIERAS	970.627	927.779	896.811	911.606	813.787	851.561

Gráfico 1: Endeudamiento empresarial

España, y con ella nuestra economía, es rehén de un conflicto de barreras regulatorias, de corte autonómico, que constriñen la actividad de las empresas dentro del territorio nacional y que degeneran en serios obstáculos para nuestro desarrollo. Nos referimos a los propios regímenes de cada una de las Comunidades Autónomas. Reduciendo tales barreras mejoraría su eficiencia y probablemente aumentaría el empleo. Por eso, se propone por parte del FMI y la CE eliminar barreras para nazcan más empresas, para que las existentes se extiendan y su actividad se potencie. El FMI identifica 2.700 barreras regulatorias en España por culpa de las competencias autonómicas.

Empleo. Éste es otro de los aprietos de la España económica y su punto negro por antonomasia. Acometida la fase de la moderación salarial, con contracciones excesivas en algunos casos que no acaban de encajar entre la ciudadanía por más que se espere aquello de que nuestra competitividad mejora, el reto subsiguiente es el de crear empleo, de insuflar seguridad laboral, de mejorar los niveles de vida. Los gobiernos autonómicos han de involucrarse más en ayudar a los desempleados, en la implementación de efectivas políticas activas de

empleo, mientras conviene que las agencias de colocación de empleo privadas asuman mayores responsabilidades ante la ineficacia de los servicios públicos. Los esfuerzos adicionales en el mercado de trabajo han de promover un más apropiado equilibrio entre los contratos indefinidos, que hoy gozan de una elevada protección, y los contratos temporales precarios.

Para ayudar a crear empleo para los trabajadores poco cualificados, que en muchos casos se han convertido en parados de larga duración – con más de dos años en el desempleo y sobrepasando prácticamente los 3 millones de personas –, conviene poner en marcha medidas que animen a las empresas a su contratación tales como disminuyendo sus contribuciones a la Seguridad Social. El hándicap de unas cuotas empresariales muy altas es un verdadero escollo para la creación de puestos de trabajo, máxime en una etapa de incertidumbre como la presente.

Las recetas de los organismos internacionales se inclinan por que las empresas estén en condiciones de adaptar la remuneración de sus empleados a sus condiciones específicas en pos de alinear mejor la productividad a los salarios, asistiendo a las empresas en dificultades e intentando una menor destrucción de empleo. El choque entre patronales y sindicatos está servido con el añadido, poco estético, de que la reforma fiscal prevé que las indemnizaciones por despido tributen.

Ésos son algunos destellos de nuestra realidad económica. Los otros inciden de pleno en las desequilibradas finanzas públicas.

Consolidación fiscal

Los esfuerzos de consolidación fiscal todavía no han cuajado en nuestro país cuando es absolutamente necesaria para favorecer el crecimiento y el empleo. Es imprescindible que España reduzca su déficit público con urgencia.

2013	DÉFICIT PÚBLICO MM€	2014	DÉFICIT PÚBLICO MM€
ESTADO	-48.987	ESTADO	-38.414
COMUNIDADES AUTÓNOMAS	-15.635	COMUNIDADES AUTÓNOMAS	-10.474
SEGURIDAD SOCIAL	-11.861	SEGURIDAD SOCIAL	-11.521
CORPORACIONES LOCALES	+4.292	CORPORACIONES LOCALES	0

Gráfico 2: Déficit público 2013 y 2014: detalle

Pierde la Administración Central en 2014 y 2015, hacen lo propio las Comunidades Aurtónomas, la Seguridad Social replica en 2014 los 11.861 millones

de euros de déficit. Si en 2013 el déficit público suma 72.416 millones de euros, la previsión para este año 2014, remitida por el Gobierno español a Bruselas, es de 60.409 millones e euros negativos.

El déficit es muy elevado en España y se sitúa por encima de la media de la zona euro. La deuda pública española alcanza volúmenes muy pronunciados, rozando ya el 100% del Producto Interior Bruto (PIB) y su tendencia no remite, antes al contrario. Revertir la senda de la deuda se antoja crucial para asegurar una recuperación duradera. De ahí que se exija por parte de los organismos internacionales afrontar mayores y graduales esfuerzos tanto para reducir el déficit como minimizando sus impactos negativos en el crecimiento y empleo, perfil éste que evoca fatídicas experiencias recientes a propósito de las políticas de austeridad implantadas en España y, en mayor medida, en Grecia y Portugal.

La visualización del PIB de la Eurozona correspondiente al período 2010 – 2013 denota crecimientos bajo el signo de la prudencia y a la vez un avance pausado pero reiterado de la cifra de deuda que porcentualmente, en el conjunto de los países cuya divisa es el euro, escala posiciones sobrepasando el 92% respecto al PIB.

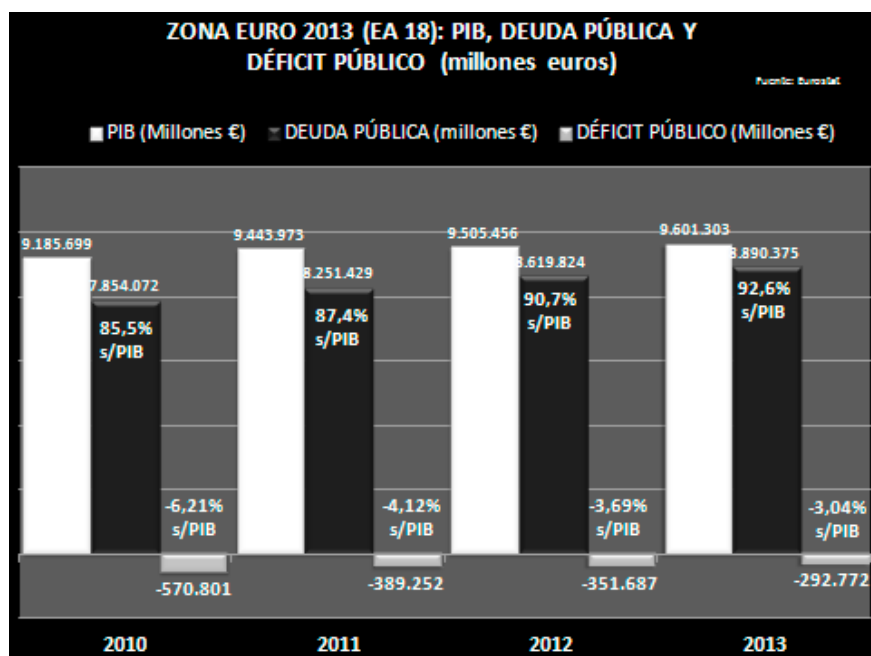


Gráfico 3: PIB, Deuda Pública y déficit 2010 – 2013 de la Eurozona

La presentación conjunta de las grandes magnitudes macroeconómicas de los cuatro motores de la Unión Económica y Europea, efectivamente corrobora un estado de salud financiera que lejos de mejorar, paulatinamente se va degradando.

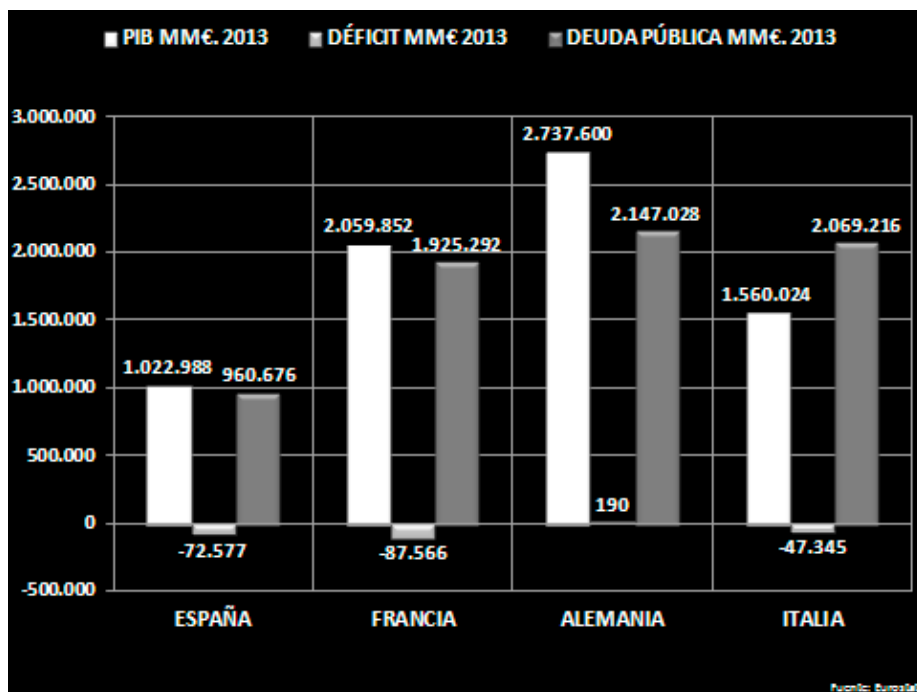


Gráfico 4: PIB, Deuda Pública y déficit 2013 de España, Francia, Alemania e Italia

Hablar de consolidación fiscal conecta necesariamente con políticas fiscales y planteamientos tributarios. Los rasgos generales de una próxima reforma fiscal para España, según el FMI y la CE, responden al aumento de los ingresos públicos puesto que tales organismos entienden que aún hay margen para incrementar los impuestos indirectos, tanto en lo referente al Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) – reduciendo gradualmente los tratamientos preferenciales como la aplicación muy extendida de tipos reducidos y superreducidos - como a los impuestos especiales y mediambientales, y alineando el esfuerzo recaudador de España con el de otros socios europeos.

Al objeto de promover el crecimiento inclusivo, el FMI y la CE se decantan por ampliar la base de los impuestos sobre la renta, suprimiendo exenciones y regímenes especiales, puntualizando que se da muy poco margen para bajar los

tipos máximos del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF). En cambio, sí se que se asume la posibilidad de aminorar el Impuesto sobre Sociedades (IS) con un límite a lo sumo del 20% sobre la base que estaría por debajo de la media de la Unión Europea.

En síntesis, en las tablas que siguen se presentan agrupados los ingresos y gastos públicos de los tres últimos ejercicios a efectos de ilustrar cuanto se explica.

INGRESOS PÚBLICOS	2011 MILES MILLONES €	2012 MILES MILLONES €	2013 MILES MILLONES €
IMPUESTOS INDIRECTOS	104.538	107.998	112.914
IMPUESTOS DIRECTOS	101.196	105.516	105.107
COTIZACIONES SOCIALES	139.453	133.845	130.438
OTROS INGRESOS	33.274	35.227	37.791
TOTAL INGRESOS	378.461	382.586	386.250

GASTO PÚBLICO	2011 MILES MILLONES €	2012 MILES MILLONES €	2013 MILES MILLONES €
PERSONAL	123.632	115.213	116.090
CONSUMOS	62.392	58.727	56.489
PRESTACIONES SOCIALES	193.625	195.987	197.901
INTERESES DEUDA	26.323	31.357	34.927
OTROS GASTOS	72.524	90.597	53.082
TOTAL GASTOS	478.496	491.881	458.489

Gráfico 5: PIB, Ingresos y Gastos públicos del Estado español en 2011, 2012 y 2013. Fuente: IGAE

¿Depegue económico o *stand-by*?

2014 es pues, a nuestro modo de ver, el año clave en nuestra encrucijada económica. Una de dos: o España entra en la pista del despegue económico o, por el contrario, sigue en situación de *stand-by*. Si la economía española resurge, por sí misma y también por los efectos que le brinda la recuperación europea, cosa que se traduciría en un crecimiento del PIB, el panorama se atisbará más despejado aunque con algunos nubarrones amenazantes: el ya mencionado déficit presupuestario de 2014 - estimado en unos 60.000 millones de euros - que se acumulará a los desajustes habidos entre 2008 y 2013 – que suman más de 548.000 millones -; el volumen de deuda pública que rozará el 100% de nuestro

PIB – alcanzando la cifra de 1.042.000 millones de euros a finales de 2014 –; la preocupante y crónica tasa de desempleo – que a lo largo de 2014 difícilmente bajará del 25%, lo que significa que el número de parados seguirá estancado en casi 6 millones –, y una tasa de inflación muy moderada – los precios durante los últimos meses crecen un raquítico 0,1% y las ventas del sector de la distribución comercial parecen alicaídas – que lleva a pensar en riesgos de deflación.

Por el contrario, esos nubarrones amenazantes serían vistos como negros presagios de más tormenta en el supuesto de que nuestra economía apenas alce el vuelo o éste sea gallináceo.

Analicemos las perspectivas económicas para este ejercicio. En el segundo trimestre de 2014, según el Banco de España, se certifica el signo positivo de la paulatina recuperación emprendida. El primer trimestre de este año se cerró con un PIB de 256.731 millones de euros y un crecimiento de la economía española del 0,4%.

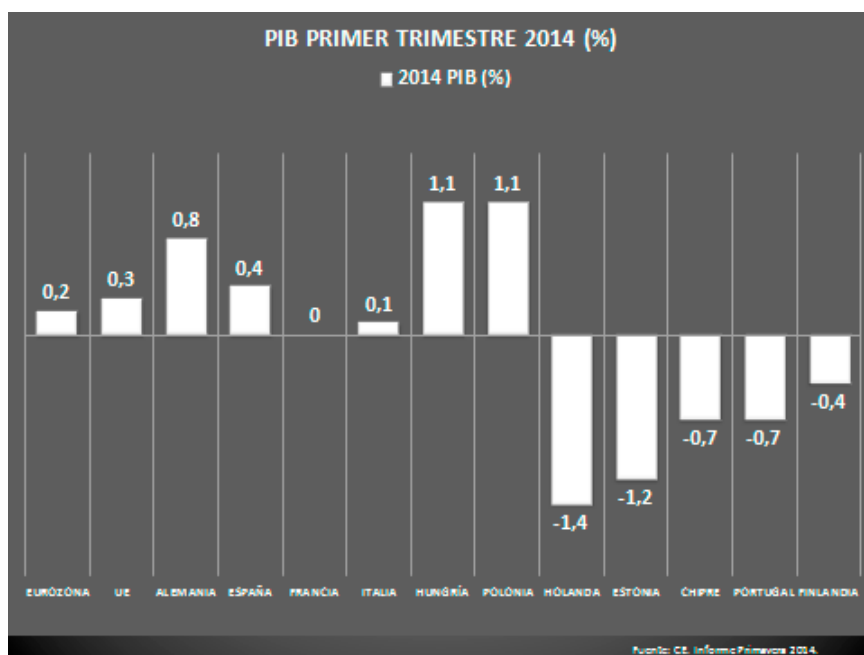


Gráfico 6: PIB del primer trimestre de 2014

En el conjunto de la Eurozona tras la economía alemana, creciendo a una tasa del 0,8%, España aparece en segunda posición durante los tres primeros

meses del año. Ligero aumento en el consumo privado, indicios expansivos de la inversión en bienes de equipo con mejoras tanto en el clima industrial como en la valoración de la cartera de pedidos, con evolución favorable en el mercado turístico, ofrecen la tónica positiva para nuestra economía en la que, sin embargo, se sigue observando la ralentización del sector de la construcción, algunas sombras en el fuelle de nuestras exportaciones y caídas en las importaciones, mejor comportamiento de nuestra industria, en parte gracias a su vertiente exportadora que contrarresta la atonía de la demanda interna, y una propicia tendencia del sector servicios gracias a los bonancibles efectos del turismo. Las perspectivas del mercado laboral apuntan a una leve mejoría, quizás más coyuntural que no estructural – con predominio aplastante de la contratación temporal –, con interrogantes aún acerca de su efectiva sostenibilidad.

Inquietantes previsiones de la CE en febrero de 2014

A finales de febrero de 2014, la Comisión Europea (CE) daba a conocer sus previsiones económicas para 2014 y 2015 considerando el cierre de 2013.

NUEVAS PREVISIONES ECONÓMICAS DE LA COMISIÓN EUROPEA										CE 25 FEB 2014		
	PIB (%)			INFLACIÓN (%)			DESEMPLEO (% de la pobl. activa)			DÉFICIT PÚBLICO (% del PIB)		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015
 Bélgica	0,2	1,4	1,7	1,2	0,9	1,4	8,4	8,5	8,2	-2,7	-2,6	-2,7
 Alemania	0,4	1,8	2,0	1,6	1,4	1,4	5,3	5,2	5,1	-0,1	0,0	0,0
 Estonia	0,7	2,3	3,6	3,2	1,6	2,8	8,8	8,3	7,7	-0,4	-0,4	-0,4
 Irlanda	0,3	1,8	2,9	0,5	0,6	1,1	13,1	11,9	11,2	-7,2	-4,8	-4,3
 Grecia	-3,7	0,6	2,9	-0,9	-0,6	0,2	27,3	26,0	24,0	-13,1	-2,2	-1,0
 España	-1,2	1,0	1,7	1,5	0,3	0,9	26,4	25,7	24,6	-7,2	-5,8	-6,5
 Francia	0,3	1,0	1,7	1,0	1,2	1,2	10,8	11,0	11,0	-4,2	-4,0	-3,9
 Italia	-1,9	0,6	1,2	1,3	0,9	1,3	12,2	12,6	12,4	-3,0	-2,6	-2,2
 Chipre	-6,0	-4,8	0,9	0,4	0,4	1,4	16,0	19,2	18,4	-5,5	-5,8	-6,1
 Letonia	4,0	4,2	4,3	0,0	1,9	2,1	11,9	10,5	9,2	-1,3	-1,0	-1,0
 Luxemburgo	2,1	2,2	2,5	1,7	1,5	1,7	5,9	6,0	5,9	-0,2	-0,5	-2,4
 Malta	2,0	2,1	2,1	1,0	1,2	1,9	6,5	6,4	6,4	-3,0	-2,7	-2,7
 Holanda	-0,8	1,0	1,3	2,6	1,1	1,3	6,7	7,4	7,2	-3,1	-3,2	-2,9
 Austria	0,3	1,5	1,8	2,1	1,8	1,8	4,9	4,8	4,7	-1,7	-2,1	-1,8
 Portugal	-1,6	0,8	1,5	0,4	0,8	1,2	16,5	16,8	16,5	-6,9	-4,0	-2,5
 Eslovenia	-1,6	-0,1	1,3	1,9	0,8	1,3	10,2	10,8	10,7	-14,9	-3,9	-3,3
 Eslovaquia	0,8	2,3	3,2	1,5	0,7	1,6	14,2	13,9	13,4	-2,5	-3,3	-3,4
 Finlandia	-1,5	0,2	1,3	2,2	1,7	1,6	8,2	8,3	8,1	-2,4	-2,5	-2,3
 Zona Euro	-0,4	1,2	1,8	1,4	1,0	1,3	12,1	12,0	11,7	-3,1	-2,6	-2,5
 Suecia	0,9	2,5	3,3	0,4	0,9	1,8	8,0	7,7	7,3	-1,1	-1,5	-0,8
 Reino Unido	1,9	2,5	2,4	2,6	2,0	2,0	7,6	6,8	6,5	-6,3	-5,2	-4,2
 Unión Europea	0,1	1,5	2,0	1,5	1,2	1,5	10,9	10,7	10,4	-3,5	-2,7	-2,7

Gráfico 7: Previsiones de febrero de 2014 de la CE

En lo concerniente a España el cuadro macroeconómico del pasado mes de febrero no era muy reconfortante. El PIB crecería en 2014 en un 1% y en 2015 lo haría en el 1,7% si bien rompiendo con la tendencia negativa de los últimos años que en 2013 había cristalizado en un retroceso del 1,2%. La tasa de inflación para 2014 se movería a unos niveles muy bajos del 0,3%, repuntando al 0,9% en 2015. El desempleo seguiría en torno al 25,7% en 2014 y en 2015 descendería al 24,6%. Y el déficit público, que en 2013 cerró con un 7,2% del PIB, se contraería al 5,8% y en 2015 se situaría en el 6,5%. Si a ello se añade que la deuda pública al cierre de 2013 suponía el 94,3% del PIB y para 2014 se consideraba que su saldo equivaldría al 98,9% para acrecentarse al concluir 2015 al 103,3%, los augurios de la CE por aquellas fechas – febrero de 2014 - no eran muy esperanzadores para la recuperación de España, máxime al comparar los indicadores macroeconómicos con los demás países de la Unión Europea.

CE: pronósticos de primavera en clave menos pesimista

Empero, las previsiones de primavera formuladas por la propia CE en el mes de mayo de 2014 marcaban un significativo cambio de tendencia en determinados aspectos para nuestra economía.

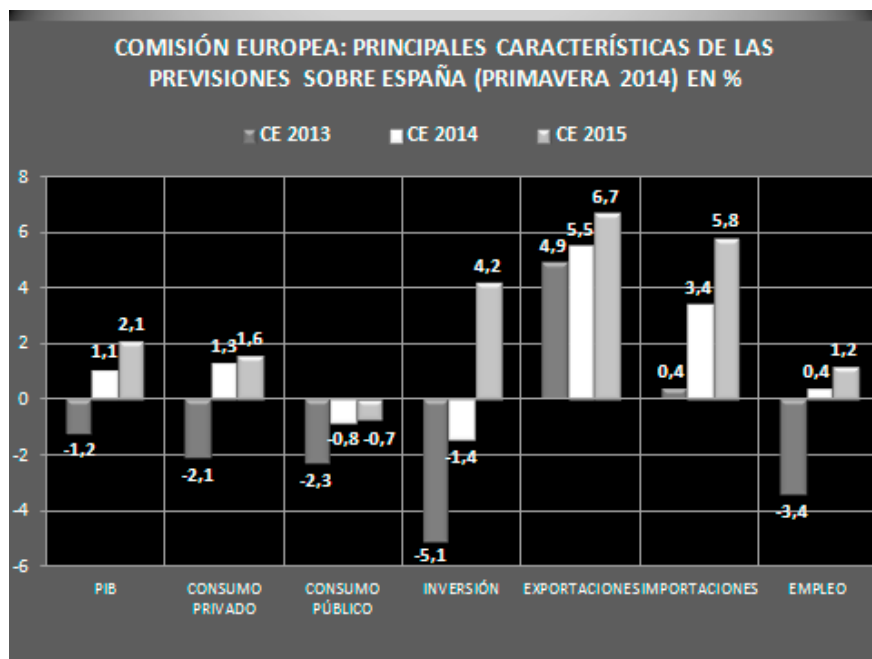


Gráfico 8: Previsiones de la CE de primavera 2014 sobre España

El giro en los pronósticos sobre nuestra economía fortalece el crecimiento del PIB para 2014 y 2015, los vaticinios apuntan hacia una reanimación del consumo privado, frenan el recorte del consumo público, mantienen la posición negativa de la inversión en 2014 para despegar a partir de 2015, confirman el empuje de nuestras exportaciones así como el alza de las importaciones, aun cuando el empleo se redimirá muy tímidamente en 2014 y con algo más de garra en 2015.

Con todo, las cifras de paro previstas siguen siendo preocupantes para 2014 y 2015. Según la CE en 2014 la tasa de desempleo no estaría alejada del 26%, con lo cual, a pesar de los mensajes positivos que se vienen emitiendo sobre la recuperación de la economía española, persiste un incuestionable estado de deterioro en nuestro mercado laboral.

	1994-2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
TASA DESEMPLEO (EN %)	13,7	20,1	21,7	25,0	26,4	25,5	24,0

Gráfico 9: Previsiones de la CE de primavera 2014 sobre la tasa de desempleo en España

Si examinamos cuál es la previsión acerca de la inflación que presenta la CE para 2014 y 2015, representada en los precios al consumo, se confirma el perfil bajo de nuestra economía.

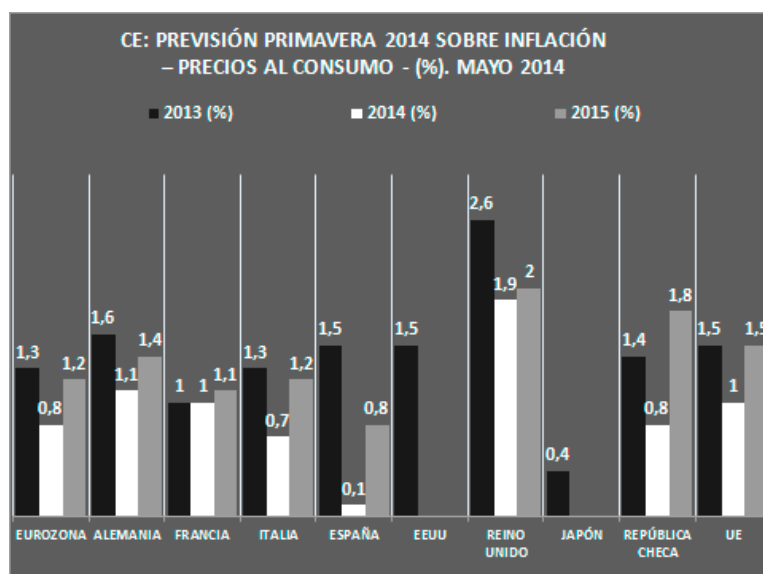


Gráfico 10: Previsiones de la CE de primavera 2014 sobre inflación

Una tasa de inflación tan pequeña para 2014, estimada en el 0,1% que coincide con la evolución de los precios al consumo en el primer semestre del año, y que en 2015 todavía permanecería por debajo del 1%, desata serias incógnitas sobre el riesgo de deflación.

Sin duda, las excepcionales medidas de carácter monetario tomadas en junio de 2014 por el Banco Central Europeo, asegurando liquidez a la banca por no reducir el crédito con el propósito de rebajar la carestía de la financiación del sector privado y aligerar las duras condiciones establecidas, están muy influenciadas por el sesgo poco inflacionista de la economía española.

De ahí, que se haya afirmado por parte de voces autorizadas que España constituye el principal objetivo de tan excepcionales medidas adoptadas por la institución que preside Mario Draghi. La falta de crédito al sector privado es tanto consecuencia de un problema de oferta, cada vez menor y más concentrada en España, como de las dudas inherentes a la calidad de la demanda crediticia. A lo largo del primer semestre de 2014, ha quedado patente la contracción del crédito a empresas y al consumo en España, con caídas superiores al 6%.

El meollo nuclear de las políticas crediticias del sector bancario español sigue siendo la falta de sostenibilidad de las finanzas públicas y la necesidad del Estado de seguir recabando recursos financieros.

Claroscuros de la recuperación

Estas consideraciones enlazan con los claroscuros de la recuperación en 2014. Si de una parte, se insiste en la mayor confianza en la tendencia económica, no exenta aquella de infundados optimismos, de otra prosiguen las incertidumbres derivadas de una tasa de paro alarmante y que no amaina. Es cierto que se está dando una mayor flexibilización en las condiciones de financiación como demuestra la caída de la prima de riesgo a unos niveles insospechados hace unos cuantos meses y también es indiscutible que nuestra banca se encuentra mucho más saneada. Sin embargo, la financiación de las pequeñas y medianas empresas españolas (pymes) continúa siendo muy onerosa, con unos tipos de interés efectivo que no bajan del 6% y que se hallan a una distancia considerable del precio del dinero que han de satisfacer las pymes alemanas y francesas, y por encima de los costes financieros de las empresas italianas.

Si la economía real, que al fin y al cabo es la que impulsa a un país, no dispone de un adecuado riego monetario, si la financiación bancaria – fuente de

recursos que cara al futuro muchas empresas tienen que empezar a replantearse a la vista de las adversas circunstancias, buscando otras alternativas financieras – persevera en situación de ver y esperar acontecimientos, la recuperación difícilmente se producirá en el transcurso de 2014. España hoy necesita de un ligero y gradual crecimiento del empleo que sería susceptible de darse a tenor de la moderación en los costes laborales unitarios que se está constatando, rebajando las cotas de desempleo que son excesivamente altas. Entretanto, el elevado déficit presupuestario y la tendencia al alza de la deuda pública, acaparando recursos financieros que en condiciones normales tendrían que canalizarse hacia el sector privado, representan serios inconvenientes en pos de la reactivación.

Desde una óptica positiva, cabe afirmar que el crecimiento económico será gradual entre 2014 y 2015. La demanda interior se erige en vector fundamental para ello. La pregunta es si cristalizará una contribución progresiva del gasto de consumo y si se dan las condiciones para ello.

Factores determinantes para reactivar el consumo privado

La mejora de la renta real gracias a la menor inflación se traduce en una baza positiva. No obstante, el riesgo de deflación asoma. La elevada carga impositiva, tanto directa como indirecta, que sufre la ciudadanía española explica en parte el porqué de la deflación. La menor renta disponible provoca una clara reducción del gasto en los hogares españoles, verbigracia en el capítulo de comida, tal y como se muestra en la siguiente tabla:

	2008 Euros	2009 Euros	2010 Euros	2011 Euros	2012 Euros	2013 Euros
Gasto por hogar en comida	4.759	4.497	4.368	4.323	4.317	4.269

Gráfico 11: Gastos por hogar en comida, 2008 – 2013. Fuente: INE

La caída de precios de los activos, en un entorno marcado por sombras deflacionistas, es una realidad al igual que ajustes en los alquileres. Se compra menos por parte de los consumidores. Al mismo tiempo, al contraerse el gasto público la inflación remansa. Al caer la demanda, hacen lo propio los precios. Las consecuencias de una deflación en ciernes, concretada en un descenso generalizado y continuado de los precios de los bienes y servicios, son dañinas en el entramado empresarial al descender los ingresos con estrechamientos de los márgenes que obligan a reducir costes que se plasman en rebajas de costes salariales que devienen en reducciones de plantillas y recortes de sueldos, agraván-

dose el escenario en el caso de empresas endeudadas. Al bajar los precios, los potenciales compradores aguardan mayores caídas aún. Las deudas contraídas, empero, tienen que devolverse y bajo esas circunstancias se hace mucho más costoso y difícil pagar las deudas lo que a su vez entraña problemas a la banca para realizar sus créditos.

De ahí, pues, que se reclamara la entrada en escena de medidas de política monetaria como las que el BCE pone en marcha en junio de 2014, bajando el precio del dinero a través de un descenso de los tipos de interés, proveyendo de dinero a la economía real – cosa que está por ver si efectivamente será así – a la par que aprobando medidas fiscales que fomenten la demanda y el consumo.

Reforma Fiscal de junio de 2014

Conectamos así con la recién anunciada reforma fiscal por parte del Gobierno español. Una reforma que en teoría gira alrededor de tres ejes fundamentales: Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) e Impuesto sobre Sociedades (IS). El Consejo de Ministros celebrado el 20 de junio aprobó varios Anteproyectos de Ley incidiendo primordialmente en los mencionados impuestos. No es éste el lugar para analizar, siquiera fuera someramente, las características generales de la anunciada reforma fiscal que, en realidad, equivale a que el Gobierno español haga marcha atrás en las medidas que tomó en diciembre de 2011 y que golpearon fuertemente la capacidad adquisitiva de los españoles al aumentar los tipos de gravamen del IRPF castigando la renta disponible. Si a ello se une la subida de los tipos del IVA aprobada en 2012 y las serias dificultades de numerosas empresas por cuadrar sus números que precipitaron reajustes de enorme calado, la contracción del consumo salta a la vista. Los españoles han vivido estos últimos años un impactante aumento de su esfuerzo fiscal.

Ahora bien, sí conviene precisar que la susodicha reforma fiscal al menos en lo referente al IRPF no deja de ser el típico remiendo de fatal técnica legislativa a que tan acostumbrados estamos por estos pagos, modificando determinados artículos, con toques que rezuman precipitaciones y poca reflexión, evocando una rebaja del impuesto para todas las rentas, con especial acento en las rentas más bajas, reduciendo los tramos de las bases sobre las que recaen los tipos impositivos y éstos. Empero, del dicho al hecho hay un buen trecho y mucho nos tememos que la reforma fiscal no será lamentablemente tan maravillosa como se explica desde las instancias gubernamentales.

Las medidas afectarán, en caso de promulgarse a 20 millones de contribuyentes, la bajada media será del 12% sobre el coste fiscal y el objetivo es que sus efectos se noten en las nóminas a partir de enero de 2015 al verse mejoradas por las menores retenciones a cuenta del IRPF. Conviene subrayar que el 66% de los contribuyentes en España declara unas rentas inferiores a 20.000 euros anuales, aportando el 12,6% de la recaudación del IRPF, mientras que un 30% de los contribuyentes se encuadra en un tramo de renta entre los 21.000 y 60.000 euros representando el 52% de lo ingresado por IRPF.

En los gráficos siguientes se observa, primero, la reducción de tramos y rebaja en los tipos de gravamen del IRPF y, después, la variación en la cuota a pagar desde 2011, en base a la normativa fiscal entonces vigente, en 2014 en virtud de la vigente legislación y en 2015 y 2016 una vez entren en vigor las modificaciones que se pretende introducir en el IRPF.

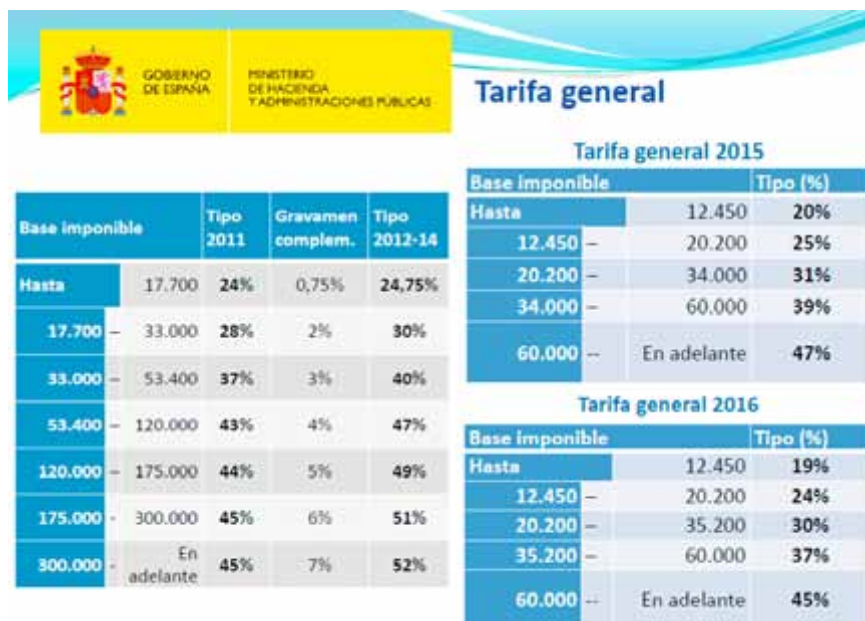


Gráfico 12: Escalas del tipo de gravamen del IRPF

Cuota a pagar en el IRPF								
Base imponible (€)	2011 (€)	2014 (€)	2015 (€)	2016 (€)	Var. 2015/2011 (%)	Var. 2015/2014 (%)	Var. 2016/2011 (%)	Var. 2016/2014 (%)
12.000	1.641,8	1.693,1	1.368,8	1.351,1	-16,7	-19,2	-20,8	-21,2
15.000	2.361,8	2.437,6	2.097,3	1.998,8	-11,3	-14,0	-15,4	-16,0
20.000	3.655,3	3.795,3	3.347,1	3.196,8	-8,4	-11,8	-12,3	-13,7
25.000	5.035,3	5.295,3	4.865,1	4.666,8	-3,4	-7,7	-7,3	-11,5
30.000	6.435,3	6.795,3	6.435,1	6.186,8	-0,3	-5,1	-4,2	-9,0
35.000	8.034,8	8.494,3	7.985,1	7.686,8	-0,6	-6,0	-4,3	-9,3
40.000	9.884,8	10.494,8	9.919,1	9.522,8	0,1	-5,3	-6,3	-8,3
45.000	11.734,8	12.494,8	11.869,1	11.372,8	1,1	-5,0	-3,3	-9,0
50.000	13.584,8	14.494,8	13.819,1	13.222,8	1,7	-4,7	-2,7	-8,8
55.000	15.330,4	16.606,3	15.769,1	15.072,8	1,9	-5,0	-2,9	-9,2
60.000	17.680,4	18.356,3	17.719,1	16.922,8	0,2	-6,3	-4,3	-10,7
70.000	21.980,4	23.856,3	22.419,1	21.422,8	2,0	-5,2	-2,5	-9,8
80.000	26.280,4	28.356,3	27.119,1	25.922,8	3,2	-4,4	-1,4	-8,9
90.000	30.580,4	33.056,3	31.819,1	30.422,8	4,1	-3,7	-0,5	-8,0
110.000	39.180,4	42.456,3	41.219,1	39.422,8	5,2	-2,9	0,6	-7,1
140.000	52.280,4	56.356,3	55.319,1	52.922,8	5,8	-2,9	1,2	-7,1
200.000	76.930,4	86.856,3	83.519,1	79.922,8	5,8	-3,8	1,3	-8,0
250.000	101.430,4	112.156,3	107.019,1	102.422,8	5,9	-4,8	1,0	-8,8
300.000	123.930,4	137.856,3	130.519,1	124.922,8	5,3	-5,1	0,8	-9,4
350.000	146.430,4	163.856,3	154.019,1	147.422,8	5,2	-6,0	0,7	-10,0
400.000	168.930,4	189.856,3	177.519,1	169.922,8	5,1	-6,3	0,6	-10,3
600.000	256.930,4	293.856,3	271.519,1	259.922,8	4,9	-7,6	0,8	-11,5
1.000.000	436.930,4	501.856,3	459.519,1	439.922,8	4,7	-8,4	0,2	-12,3
2.000.000	888.930,4	1.021.856,3	929.519,1	889.922,8	4,6	-8,0	0,1	-12,9

*La base imponible es el resultado de restar al sueldo bruto las cotizaciones sociales y la reducción por rendimientos del trabajo (2652 euros con carácter general). El cuadro muestra el resultado para un contribuyente soltero y sin hijos. Los resultados son provisionales a la espera de que el Gobierno detalle las variaciones que realizará en la reducción por rendimientos del trabajo y en el mínimo personal que actualmente es de 5.151 euros para todos los contribuyentes sin hijos.

Gráfico 13: Cuota a pagar por IRPF 2011, 2014, 2015 y 2016, según LIRPF.
Fuente: Cinco Días

En teoría, el coste para las arcas públicas de la reforma fiscal en trance se evalúa en unos 9.000 millones de euros para el bienio 2015-2016. Para ser más concretos, y según la actualización del Programa de Estabilidad 2014 – 2017 que el Gobierno español remitió en el mes de abril a la CE, sería de 2.169 millones de euros en el año 2015 y de 2.291 millones en 2016, lo que arroja un total de 4.460 millones de euros que la Hacienda Pública española dejaría de recaudar. Hasta totalizar los mencionados 9.000 millones de euros, el Gobierno manejaría sendas alternativas: de un lado, el descenso de la prima de riesgo permite al Estado rebajar los intereses de la deuda que en 2013 ascendieron a 34.927 millones de euros al seguir endeudado pero a un precio inferior; de otro lado, la tímida recuperación de empleo junto con el agotamiento en la percepción del subsidio por parte de desempleados recortaría la partida destinada al paro que en 2013 se cuantificaba en unos 28.000 millones de euros.

Los objetivos de estabilidad 2014-2017 y el límite de gasto no financiero del Estado para 2015, según la presentación hecha tras el Consejo de Ministros del 27 de junio de 2014, responden al siguiente escenario macroeconómico:

Variación real en %	2013	2014	2015	2016	2017
PIB real	-1,2	1,2	1,8	2,3	3,0
PIB nominal	-0,6	1,7	2,6	3,4	4,5
Consumo final privado	-2,1	1,4	1,8	2,3	2,8
Consumo final AAPP	-2,3	-1,3	-1,9	-1,8	-1,5
Formación Bruta de Capital Fijo	-5,1	0,5	3,0	4,6	6,7
Demanda Nacional (*)	-2,7	0,7	1,2	1,9	2,6
Exportaciones de bienes y servicios	4,9	5,0	6,1	6,3	6,5
Importaciones de bienes y servicios	0,4	3,6	5,0	5,8	6,3
Sector Exterior (*)	1,5	0,6	0,9	0,4	0,3
Empleo (**)	-3,4	0,6	1,7	1,5	2,3
Tasa de paro	26,1	24,5	23,3	21,7	19,8
Cap.(+)/Nec. (-) fin. Frente RM (***)	1,5	2,0	2,4	2,5	2,5
Cap. (+)/ Nec. (-) fin. AAPP (***)	-6,6	-5,5	-4,2	-2,8	-1,1

(*) Contribución al crecimiento en puntos porcentuales (**) CB (ptets) (***) % PIB

Gráfico 14: Escenario Macroeconómico. Gobierno de España,
27 de junio de 2014

La adopción de las medidas fiscales previstas por el Gobierno juega teóricamente a favor de estimular el consumo privado y, por lo tanto, se alinean con las decisiones tomadas por el BCE en aras a reactivar la economía, a la sazón la española, estimándose en un crecimiento del PIB para 2015 y 2016 del 0,55%, esto es, sobre los 5.600 millones de euros.

No obstante lo anterior, el paso dado por el Gobierno en la puesta en marcha de una reforma fiscal – a la que, insistimos, en buena lid no se puede calificar como tal al tratarse, en particular, en materia de IRPF de un simple remiendo – topa con la recomendación de la CE de junio de 2014 de que antes de que acabe este año 2014 se lleve a cabo una reforma fiscal completa, que conllevaría una revisión profunda de nuestro sistema tributario y la reconstrucción del mismo, simplificándolo – hoy nuestro sistema tributario es un auténtico laberinto repleto de jeroglíficos –, que contribuya al crecimiento y a crear empleo – aspectos éstos que cabe cuestionar a la vista de las medidas gubernamentales del 20 de junio de 2014 ya que nada de eso se infiere de su lectura –, que aborde la preservación del medio ambiente – de lo que se desprende una futura mayor carga tributaria por conceptos medioambientales –, que propicie una estabilidad de la recaudación trasladando la imposición hacia tributos menos distorsionadores, como los que gravan el consumo o el deterioro del medio ambiente o impuestos recurrentes sobre inmuebles – en suma, incrementar los tipos actuales de IVA y reubicar tributaciones reducidas al tipo general, así como incrementando las cargas tributarias sobre la vivienda e inmuebles –, y eliminar los gastos inefi-

cientes en el Impuesto sobre Sociedades y en el IRPF – algo en lo que abundan las medidas de junio de 20 de junio de 2014 al suprimir una serie de conceptos deducibles tanto por la vía de reducciones o no tributaciones como desapareciendo deducciones de la cuota -.

Por el momento, el Gobierno español no ha hecho caso a la recomendación de la CE de relativa a la posibilidad de reducir las cotizaciones empresariales a la seguridad social, proponiendo la creación de empleos con salarios más reducidos especialmente para aquellos desempleados de larga duración y baja cualificación.

Sí que el Anteproyecto de Ley del Impuesto sobre Sociedades redactado por el Gobierno se hace eco de la recomendación de la CE de corregir la distorsión a favor del endeudamiento en el Impuesto sobre Sociedades, limitando exageradamente la deducibilidad de los gastos financieros soportados por las empresas a causa de sus elevados endeudamientos. Quiere eso decir que las bases imponibles del IS crecerán y el coste fiscal final será mayor.

Otro de los puntos calientes que debiera abordarse en una reforma fiscal profunda y coherente en España, siguiendo las pautas de la CE, sería el de tomar medidas para evitar que la fiscalidad obstaculice el funcionamiento armonioso del mercado interior español, dicho en otras palabras, evitar las discrepancias ocasionadas por la aplicación de discrepantes figuras tributarias en el ámbito de las Comunidades Autónomas.

Y, cómo no, las recomendaciones de la CE que sí se recogen por parte del Gobierno son las de intensificar la lucha contra el fraude fiscal si bien habría que puntualizar que, hoy por hoy, en España se está más ante una persecución y acoso al contribuyente que no ante una efectiva lucha contra el fraude fiscal.

Consumo y estabilización del mercado laboral

La subsiguiente cuestión, atendiendo a las posibilidades de un crecimiento económico y gradual para el período 2014 – 2015 que favorezca el consumo, viene dada por la estabilización del mercado laboral, en suma, que haya más gente trabajando y menos personas en las filas del paro.

Las previsiones que en tal sentido hace la CE para la economía española lamentablemente no son las mejores. En 2014 el empleo apenas repuntará en un 0,4% y en 2015 tal vez el mercado laboral se dinamice en un 1,2%. La com-

paración con otros países, con la Eurozona y con la Unión Europea, denota que no existe la misma intensidad en crear empleo dado que sus cotas de paro son aún soportables a diferencia de lo que ocurre en España.

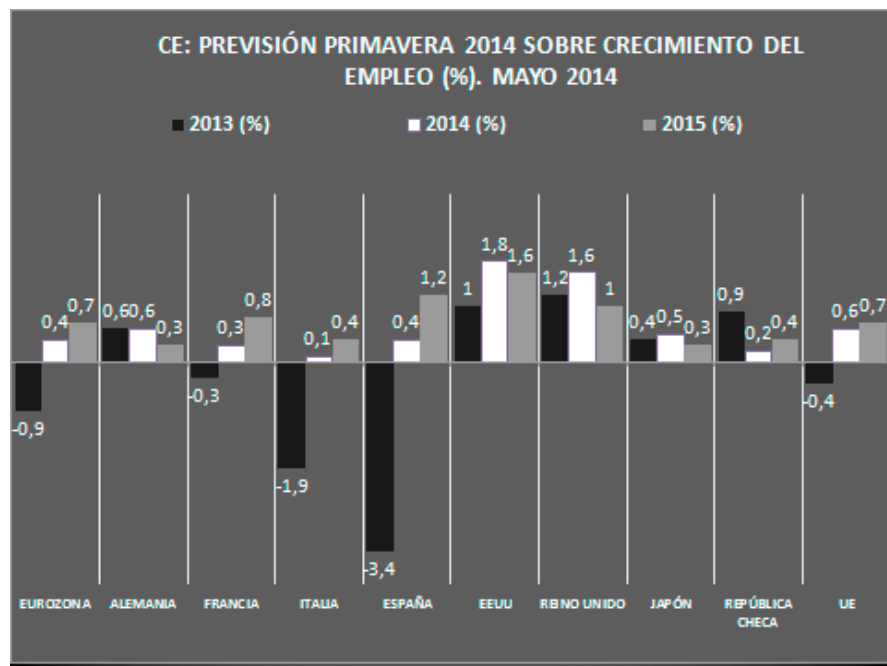


Gráfico 15: CE Previsiones de primavera 2014 sobre crecimiento del empleo

A tenor de esos augurios, la tasa de paro seguirá siendo en España prácticamente la más alta de toda Europa. Sonroja la comparación de las tasas de paro de otros países de la UE y la nuestra así como contrastar el paro de la Eurozona y la UE con el español. Realmente, a la vista de ello, se infiere que muy poco, por no decir nada, se está haciendo en España para combatir la plaga del desempleo. Si no se toman decisiones ni se buscan soluciones efectivas que fomenten políticas activas de creación de empleo, en tanto nuestra economía no crezca a ritmos recios, las cosas seguirán exactamente igual que al día de hoy.

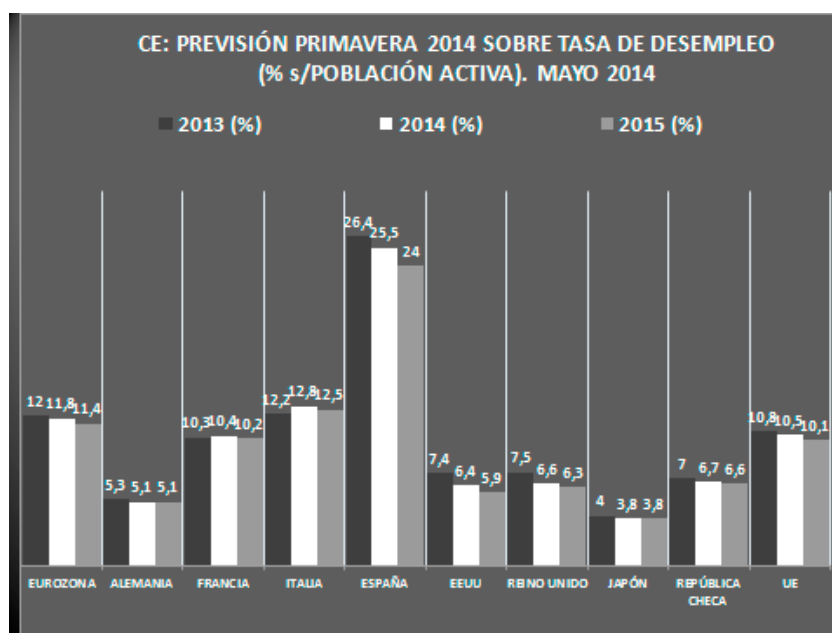


Gráfico 16: CE Previsiones de primavera 2014 sobre tasa de desempleo

Desendeudamiento familiar

El tercer factor esencial para reanimar el alicaído consumo radica en la imperiosa necesidad de desendeudamiento por parte de los hogares españoles y fomento del ahorro. Las familias españolas han reducido de forma sustancial sus deudas pero aún resta que éstas se resitúen en unos niveles adecuados, soportables y controlables, que serían los de la etapa de pre-crisis, aunque considerando que el panorama actual no pone de manifiesto fortalezas económicas ni tendencias alcistas y que el número de desempleados es hoy mucho mayor que el existente antes de 2007, por debajo de los 2 millones. Un detalle refuerza esta afirmación: actualmente en España hay 1.978.900 hogares en los que todos sus miembros están paro.

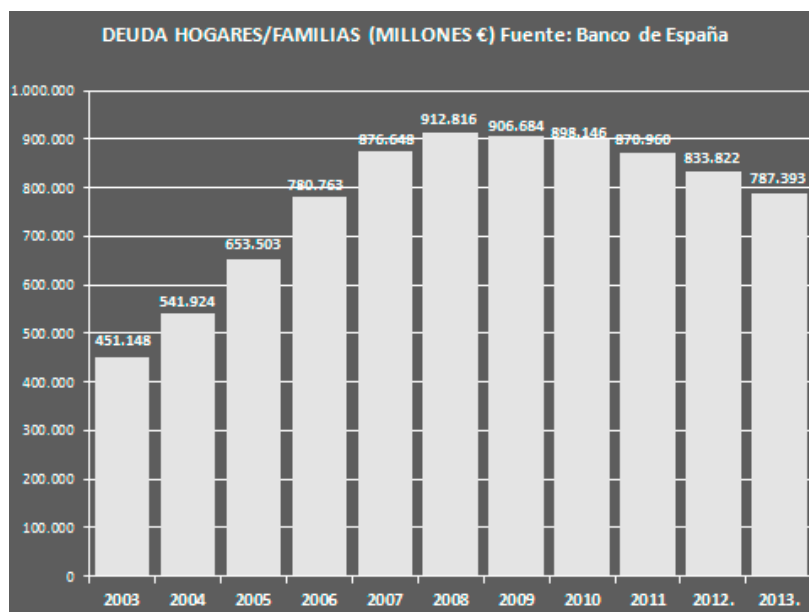


Gráfico 17: Deuda de los hogares/familias españolas 2003 - 2013

Un apunte sobre la inversión inmobiliaria

La recuperación de la inversión, esencialmente en construcción y bienes de equipo, es otra de las condiciones indispensables para que se produzca el despegue económico. No obstante, las previsiones en ese sentido preparadas por la CE en el mes de mayo de 2014 no son muy halagüeñas para la economía española. Este año difícilmente la inversión mejorará. Eso quiere decir que el ajuste en la construcción proseguirá, incidiendo sobre la inversión residencial. La mengua en el sector inmobiliario, por consiguiente, persistirá.

Con todo, sí que se advierten en el primer semestre de 2014 algunos indicios prometedores en el sector inmobiliario susceptibles de dinamizar un poco la construcción. La entrada de capitales foráneos, procedentes de América Latina, Estados Unidos y Reino Unido, de origen asiático y árabe en determinados casos, adquiriendo lotes de unidades residenciales o suelo y construcción industrial, supone una esperanzadora noticia para el repunte inmobiliario. Se vienen cerrando operaciones de viviendas residenciales que llevaban tiempo a la venta al considerarse, por parte de los potenciales compradores, que esos inmuebles ya han ajustado suficientemente sus precios. La banca va soltando lastre de sus parques inmobiliarios y externalizando su comercialización, lo que agiliza las transacciones, y los paquetes inmobiliarios en poder de Sareb, el “banco malo”, algo apremiado por los organis-

mos internacionales que supervisan las finanzas públicas y la economía españolas, dinamizan su comercialización. Solo resta, pues, que de nuevo el crédito bancario apoye al mercado inmobiliario y, cómo no, que los posibles y potenciales compradores estén en disposición de dar el paso definitivo. Para ello se antoja determinante que los niveles de endeudamiento familiar aceptables y moderados ayuden en la toma de decisiones para lo cual la estabilidad laboral resultará capital.

Inversión empresarial

Por el flanco empresarial, el cambio de tendencia inversora está a la expectativa. Habrá que ver cómo reacciona la economía no solo española sino también la de nuestro entorno, para dar pasos en la línea inversora. En tanto las cifras de negocio no retomen sendas de crecimiento, las inversiones se ajustan a la mínima expresión y se adecúan a las necesidades más apremiantes para seguir produciendo a los niveles actuales. Mientras que los mercados no despierten, las pocas inversiones que se lleven a cabo serán de reposición o bien respondiendo a imperativos legales cada vez más exigentes y costosos.

En la medida que el comportamiento de los mercados no ofrezca síntomas de alivio, las empresas constreñirán sus esfuerzos inversores, entre otras cosas, por las incógnitas acerca de su recuperabilidad y por la necesidad de recurrir a financiación ajena con la que hacer frente a ampliaciones de estructuras productivas, tarea ardua y hoy por hoy muy cara.

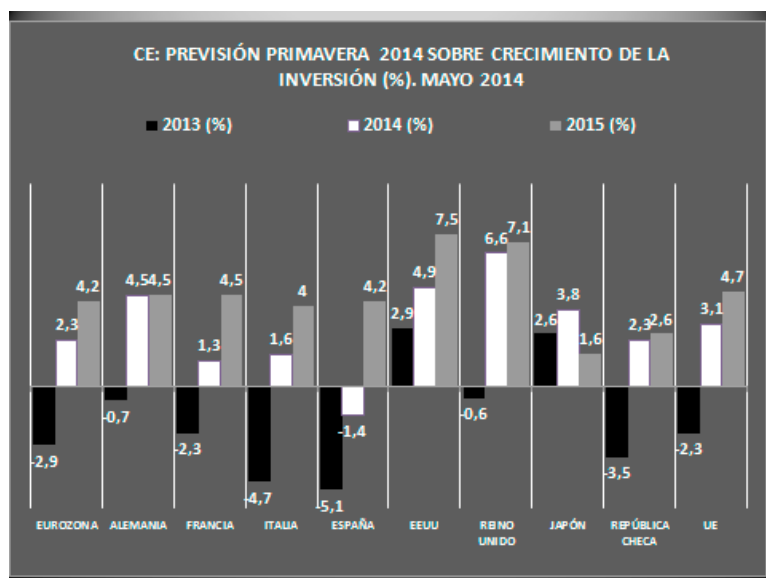


Gráfico 18: CE previsiones de primavera sobre crecimiento de la inversión

A diferencia de los pronósticos hechos por la CE para las otras grandes potencias europeas y mundiales, en España esa falta de decisión para invertir rompe la inclinación que se advierte en economías de nuestro entorno. En 2014, la Eurozona, Alemania, Francia, Italia, Estados Unidos, Reino Unido, Japón, la República Checa y, en general, la Unión Europea acometerán esfuerzos inversores que en 2015 todavía se reforzarán. Este pequeño detalle acaso pone de relieve las disfunciones del modelo económico español que se ratifican con una inasumible tasa de paro.

Previsiones sobre el crecimiento

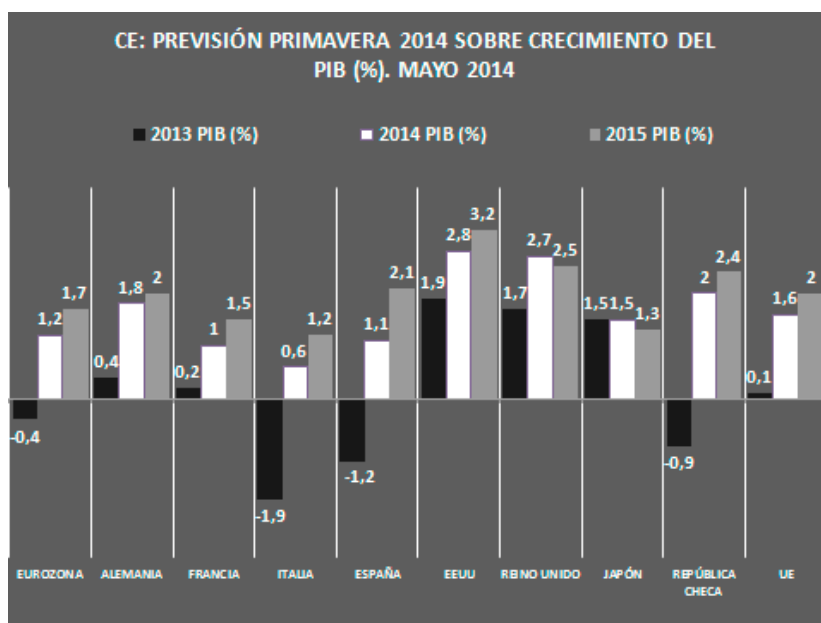


Gráfico 19: CE previsiones de primavera sobre crecimiento del PIB

Al examinar la previsión de crecimiento del PIB para 2014 y 2015 de los principales países de nuestro entorno y que cabe calificar como de grandes potencias económicas, se extraen algunas conclusiones.

Así, en primer lugar, por lo que respecta a España si en 2014 el crecimiento será algo flojo pero en cualquier caso por encima de Francia e Italia – y por detrás de Alemania –, en 2015 las predicciones apuntan en buena línea: el PIB de España crecería en el 2,1% - en el escenario macroeconómico presentado por el Consejo de Ministros el 27 de junio pasado, la previsión del PIB nominal

apuntaba al 2,6% para 2015, en 2016 al 3,4% y en 2017 al 4,5% -. ¿Qué sectores serán los que tirarán de nuestra economía? ¿Comportará creación de puestos de trabajo ese impulso de nuestro PIB? ¿Estará basado el repunte del PIB en el consumo privado y en la fuerza de nuestras exportaciones?

En segundo lugar, se aprecia una diferencia bastante sustancial entre los ritmos de crecimiento de las economías europeas, de la Europa Continental, y los de las otras potencias seleccionadas para esta contrastación.

Estados Unidos, que ya creció al 1,9% en 2013, lo hará en 2014 a un previsible 2,8% y en 2015 saltará al 3,2%. La pujanza de la economía norteamericana, alterada de vez en cuando con las peticiones de elevar techos de endeudamiento y con el fantasma del “precipicio fiscal”, sigue siendo valor de ley, sorprendida por algún dato no excesivamente bueno que esporádicamente irrumpe, y le concede licencia para presumir de robustez.

Reino Unido, en tercer lugar, mantiene unas tasas de crecimiento de su PIB mayores en 2013 que las habidas en el territorio de la Eurozona, y encarando para 2014 y 2015 una aceleración encomiable, dícese que con algún riesgo de burbuja inmobiliaria lo que llevaría al Banco de Inglaterra a revisar sus políticas monetarias.

Por su parte, Japón, en cuarto lugar, siempre en depresión, encadenada a una economía que es sólida pero sin visos, a simple vista, de potente capacidad de reacción mantiene sus coordenadas de PIB en unos valores que sin ser espectaculares sí, como mínimo, destacan por su regularidad y ajustados a una línea positiva.

La mención de la República Checa – al margen que tiene su razón de ser en la conferencia que este dicente pronunciara en la ciudad de Praga a finales del mes de mayo de 2014 -, queda explicada por cuanto parece apropiado presentar el rumbo de una economía avanzada, perteneciente a la Unión Europea y no encuadrada en la Eurozona. Si Chequia en 2013 sufría un retroceso en su PIB, su capacidad de reacción queda patente para 2014 y 2015.

Realmente, en su conjunto, la Zona Euro exhibe un cuadro un tanto alicaído en lo concerniente al PIB. Una vez superado el descenso de 2013, en 2014 y 2015 la economía de la zona euro remonta haciéndolo sin embargo a unas tasas más bien tímidas que invitan a pensar en que al corazón económico, industrial y financiero de Europa, le falta algo de chispa, adolece de unos crecimientos de

poca enjundia por cuanto sus costes estatales, y las exigencias de su estado del bienestar así como las enormes servidumbres que con el paso de los años se han ido imponiendo los Estados miembros de la Eurozona – plasmadas en un elevado peso del gasto público sobre el PIB –, le están pasando seria y costosa factura. Otrosí, da la impresión que el conjunto de países de la Eurozona y sus respectivos modelos económicos adolecen en estos momentos de su máximo grado de madurez o igual al borde de la extenuación o tal vez al límite de sus capacidades.

Europa, la del euro, envejece y tan preocupada como ha estado con la construcción de un sólido estado del bienestar y en la calidad de vida de sus ciudadanos, ha dejado de prestar la debida e ineludible atención a armar sus capacidades productivas, a innovar, a crecer, a abrirse camino más sólido y potente en el plano internacional. La Eurozona está compelida a crear, a producir, a inventar, a generar actividades de investigación y desarrollo que vayan asentado una solventes bases de fortaleza económica para los próximos años, a apostar – como si han sabido hacer y hacen en todo momento nuestros rivales estadounidenses – por sectores incipientes, por implementar innovaciones penetrantes a la vez que sutiles para contrarrestar el empuje que ahora protagonizan otras potencias no europeas. La Europa del euro tiene todavía retos que superar, con cierta urgencia.

Reflexiones a propósito de la recuperación económica en 2014

Así las cosas, en lo concerniente a España, con precauciones y al albur de las circunstancias que se vayan sucediendo durante el resto del año 2014, donde no únicamente influyen las de tipo económico sino también las de corte social y político a la par que los movimientos de los mercados financieros y los interrogantes que la deuda soberana suscite, puede hablarse de un carácter gradual del repunte económico bajo una serie de apreciaciones.

1.El repunte económico en 2014 está muy marcado por las condiciones de financiación y las diferencias sustanciales que a día de hoy se producen entre los Estados miembros de la Unión Europea (UE). En esta línea, las medidas adoptadas por el BCE durante el mes de junio de 2014 parecen encaminadas a suavizar y recortar tales diferencias, en pos de eliminar la perjudicial fragmentación financiera que castiga principalmente a las empresas españolas, sobre todo a las pymes. Con todo, es primordial que las decisiones de política monetarias impulsadas por el BCE lleguen a la economía real. De lo contrario, el estancamiento por falta de recursos financieros con los que sufragar las actividades económicas, será inevitable. Las empresas debidamente capitalizadas están entrando en una fase de extenuación financiera.

2 El impulso de nuestra economía depende en gran manera de la situación del mercado laboral, cuya tasa de paro se sitúa en una cota inaguantable del 25,5% en 2014 y muy por encima del 11,8% de paro previsto en la Eurozona en 2014 y del 11,4% previsible para 2015 – en la UE la tasa será del 10,5% en 2014 y del 10,1% en 2015 –, confiando en el aumento de la creación de empleo. Para ello, no solo bastan las medidas fiscales promovidas por el Gobierno español sino que es imprescindible una auténtica reactivación empresarial que exija la incorporación de efectivos a sus estructuras productivas. El crecimiento del PIB, que previsiblemente cerrará 2014 con 1.047.385 millones de euros – sin contar la inclusión dentro de su cálculo de los cambios metodológicos y estadísticos que a partir de septiembre pondrá en marcha el INE, con la capitalización de gastos de investigación y desarrollo, capitalización del gasto por armamento militar y retoques en el cálculo de las operaciones de las Administraciones Públicas y de entidades financieras, así como la incorporación a la base del PIB del impacto económico de la prostitución, producción y tráfico de drogas y contrabando; todo ello, en junto puede evaluarse en unos 45.000 millones de euros adicionales –, debe apuntalarse sobre la base de un modelo económico productivo capaz de crear puestos de trabajos estructurales y no meramente estacionales.

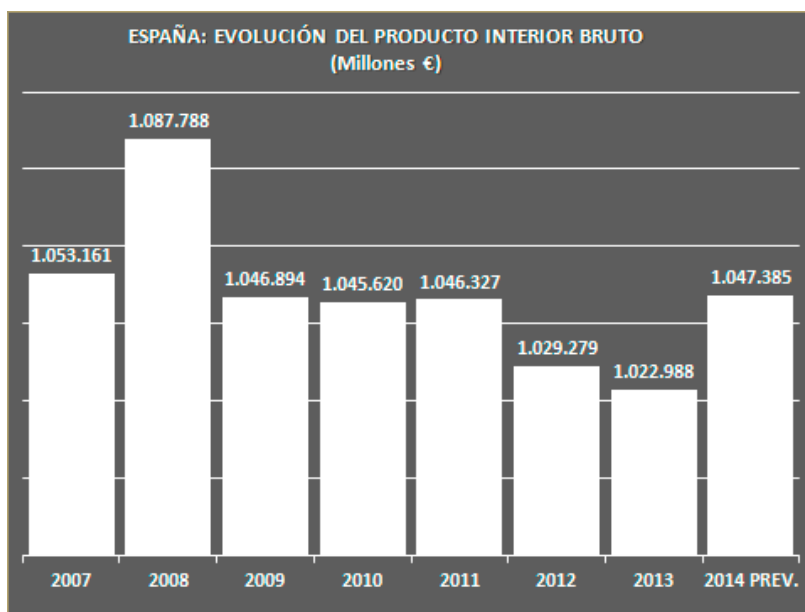


Gráfico 20: Evolución PIB 2007 – 2014 España. Fuente: INE y Gobierno de España

3. La aceleración del consumo privado como componente básico que potencie el PIB pasa por mantener una tasa de inflación reducida que si en la Zona Euro sería del 0,8% para 2014 y del 1,2% para 2015 mientras que en la UE oscilaría entre el 1% en 2014 y el 1,2% en 2015, en España se estima en un raquítico 0,1% para el presente año y del 0,8% para 2015. El peligro de deflación implicaría, en el panorama español, un freno al consumo y, en mayor o menor grado, un estancamiento de nuestra actividad económica con nocivos efectos para las empresas que concentran su negocio en el mercado nacional.
4. La disminución de los déficits por cuenta corriente de los Estados miembros es otra variable a tener en cuenta y que implica esfuerzos exportadores y adecuados manejos de las importaciones. De hecho, en el ámbito europeo las previsiones son las de cerrar tanto 2014 como 2015 con excedentes. Las exportaciones españolas, que han ganado peso en estos últimos tiempos debido a la atonía del consumo interno, muestran un buen comportamiento aunque en gran parte sea a costa de una competitividad lograda con reajustes salariales y disminuciones de plantillas.
5. Las finanzas públicas ofrecen una primera cara de preocupación por los abultados déficits que en el caso de España se prevé por encima de los 60.000 millones de euros en 2014 mientras en otros países europeos parece que los números rojos de las cuentas públicas se atemperan. Cuadrar el gasto público de los Estados europeos y, en especial, el de España a la realidad de los ingresos que se generan, dimensionando estructuras de Estado excesivamente obesas, constituye una exigencia en toda regla si bien cabe plantearse si el *establishment* político está por la labor.

En este sentido, es preciso que España ponga en marcha una estrategia presupuestaria solvente que refuerce y especifique, tal y como demanda la CE, qué medidas subyacentes para 2015 y años posteriores se manejarán a fin de corregir el excesivo déficit público reconduciéndolo a unos cauces sostenibles. La exigencia, pues, desde la CE es la de aplicar de manera creíble ambiciosas reformas estructurales en nuestro país y antes de 2015 imponer una reducción del gasto en todos los niveles de la Administración y, a la par, mejorar su eficiencia y la calidad del gasto público.

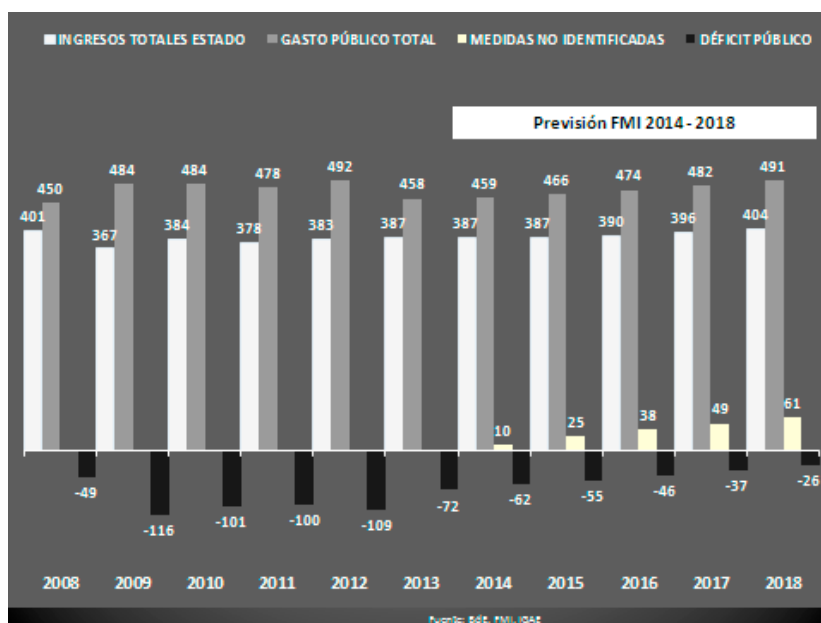


Gráfico 21: Ingresos y gastos totales del Estado español 2008 – 2018, y déficit público

6. La preocupación por el ratio: Deuda Pública/PIB, es uno de los fantasmas que planea sobre la estabilidad financiera de la Eurozona, de la UE y, en particular, de España. El avance de nuestra deuda pública a lo largo de los últimos años es imparable y la acumulación de déficit público obliga a recurrir a los mercados para pedir dinero prestado. En tanto en cuanto el BCE siga erigiéndose como garante de la deuda soberana de las economías europeas periféricas, las aguas de los mercados financieros permanecerán calmadas pero si en un momento determinado brotaran inquietudes, la prima de riesgo podría dispararse.

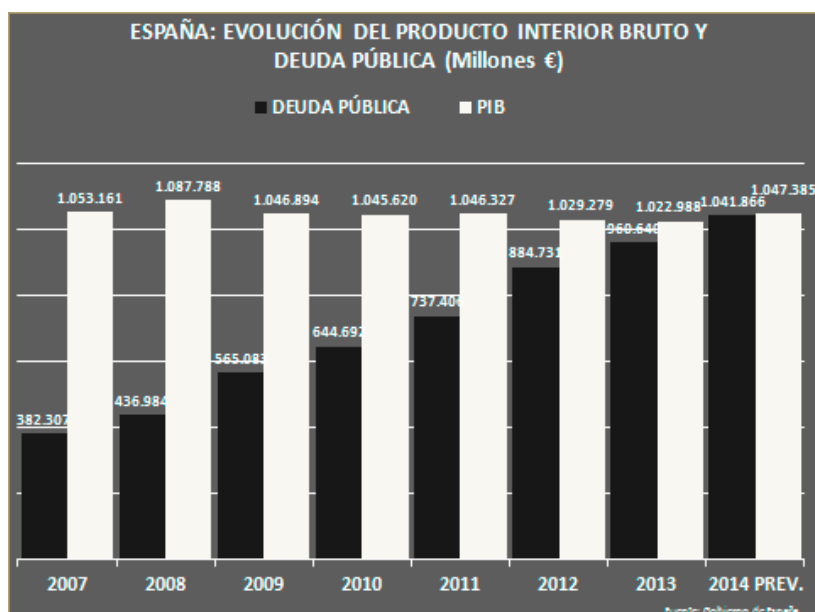


Gráfico 22: Evolución del PIB y de la Deuda pública, 2007 - 2014

A la postre, los planteamientos previos nos llevan a tener en cuenta el mayor riesgo de corrección a la baja de las perspectivas de crecimiento dado que los factores estabilizantes de la recuperación económica no ofrecen sólidas y estables garantías. Si de repente surgiera una pérdida de confianza en el camino emprendido de la recuperación, se volvería a generar un estancamiento de las reformas. Piénsese a este respecto que el Gobierno español ha puesto en marcha en el mes de junio una teórica reforma fiscal que no está en consonancia con las pautas establecidas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) en su informe de mayo ni tampoco con las recomendaciones del mismo mes de junio de la CE; otrosí, en clara discrepancia con los pronunciamientos que apenas una semana antes había hecho el Banco de España (BdE).

Es obvio que en el marco de una economía tan globalizada, la reactivación de España no solo depende del mercado interior. Los flujos con las restantes economías europeas, donde las pertenecientes a la Eurozona tienen un peso específico considerable, afectan a la economía española. Por tanto, un aumento de la incertidumbre sobre el entorno exterior es determinante en el sesgo económico de España. Sin ir más lejos, la actividad empresarial y financiera española de los últimos años se ha dirigido hacia economías emergentes sobre las que actualmente irrumpen algunos interrogantes.

Ahora bien, en términos inversos si se aplican adicionalmente reformas estructurales audaces – la verdad es que éstas se echan en falta y como tales no pueden calificarse los retoques y remiendos que se pretende llevar a cabo en algunas figuras tributarias en vez de afrontar con valentía una sensata reforma en toda regla de nuestro sistema tributario, basada en el Informe de la Comisión de Expertos que se dio a conocer durante el mes de marzo de 2014 -, la recuperación podría ser mayor. Es ahí donde la clase política calibra si es más importante ganar las próximas elecciones o que sea el país el que acabe ganando.

Por último, para cerrar estas consideraciones, uno de los grandes riesgos a los que se enfrenta nuestra economía es que se prolongue demasiado un período de baja inflación que podría entrañar deflación.

La reestructuración del sistema financiero como premisa para la recuperación

En el proceso de recuperación de la economía española, como antes se indicaba, existe un punto de apoyo fundamental: la capacidad de apoyo de banca. Hoy, tras el duro y costoso saneamiento del sistema financiero español, nuestra banca se encuentra en unas posiciones más sólidas y fuertes, los grandes grupos bancarios – algunos de los cuales con un elogiabile componente de internacionalización – hacen gala de una mayor robustez, las condiciones financieras empiezan a suavizarse, pero la dura contracción del crédito sigue siendo un entorpecimiento para la recuperación que se achaca primordialmente a la falta de demanda solvente y se critica que la banca, en general, está incrementando sus ratios de solvencia contrayendo el crédito más que capitalizándose. Desde el FMI se pide una limitación de dividendos así como un freno a los elevados *bonus* que perciben altos ejecutivos, a la vez que se apela a reajustes de gastos que aún se consideran altos. Asimismo el FMI insiste en que la banca aporte opciones estandarizadas con las que reflotar empresas en dificultades con capacidad de supervivencia.

ENTIDADES DE CRÉDITO. BALANCE AGREGADO DICIEMBRE 2013 (Millones €)			
EFFECTIVO Y OTROS; 324.231		PATRIMONIO NETO; 241.359	CORRECCIONES VALOR
ACCIONES Y			DETERIORO ACTIVOS;
PARTICIPACIONES;		PERIODIFICACIONES Y	186.824
280.435		OTROS PASIVOS: 232.545	
INV.FINANCIERAS; 492.793		DEUDA FINANCIERA; 297.459	
CRÉDITOS; 1.926.615		DEPÓSITOS ; 2.065.887	
(ACTIVOS DUDOSOS: 197.045)			
CRÉDITO SECTOR PRIVADO: 1.448.223			
DICIEMBRE 2013. ENTIDADES CRÉDITO ACTIVO MILLONES €		DICIEMBRE 2013. ENTIDADES CRÉDITO PASIVO MILLONES €	

Gráfico 23: Balance de las entidades de crédito, diciembre 2013

Lo cierto es que durante los últimos ejercicios, la banca española ha recom-
puesto sus cuentas de explotación. Tras unos años en los que más o menos los
excedentes se iban cuadrando a pesar de los impactos de la crisis, en 2011 y
2012 sus cuentas de explotación encajaron unos tremendos golpes a causa de
deterioros y de la puesta en marcha de un exigente proceso de higiene financier.
En 2013, las aguas económicas de las entidades de depósito españolas casi
han vuelto a sus cauces. Sus resultados finales conjuntos arrojan superávit ahí
donde los últimos años aparecían pérdidas y, salvo flecos pendientes de resol-
ver, puede concluirse que el gran esfuerzo de purificación de nuestro sistema
financiero ha llegado a su fin.

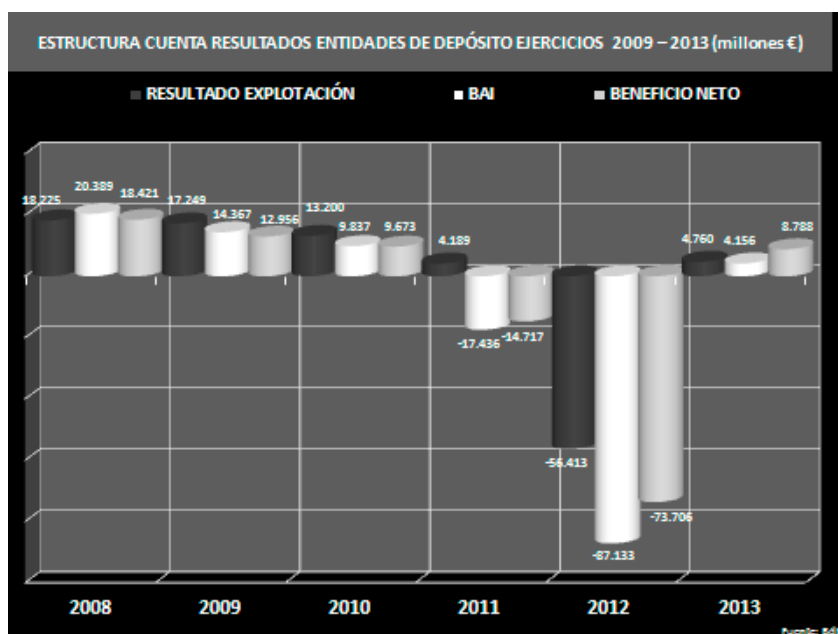


Gráfico 24: Estructura de resultados de las entidades de depósito 2008 - 2013

Por ende, puede aseverarse que vuelve la rentabilidad para la banca en 2013 si bien en parte ello es debido a la obtención de ingresos no financieros, a la generación de beneficios no recurrentes en tanto se aprecia una caída de los ingresos por intermediación. Las perspectivas para 2014 apuntan a menos provisiones gracias al proceso de saneamiento y, como consecuencia de los descensos en los tipos de interés de los recursos financieros, con la prima de riesgo deslizándose a niveles insospechados meses atrás, hacia una disminución de los costes de financiación.

Sin embargo, dos extremos se antojan cruciales al divisar el escenario de 2014: de una parte, la alta morosidad que se está dando y que por el momento no arrecia y, de otra parte, la desaceleración de los mercados emergentes, con América Latina a la cabeza, donde algunos grandes bancos españoles han ido entrando con vigor a lo largo de los últimos años.

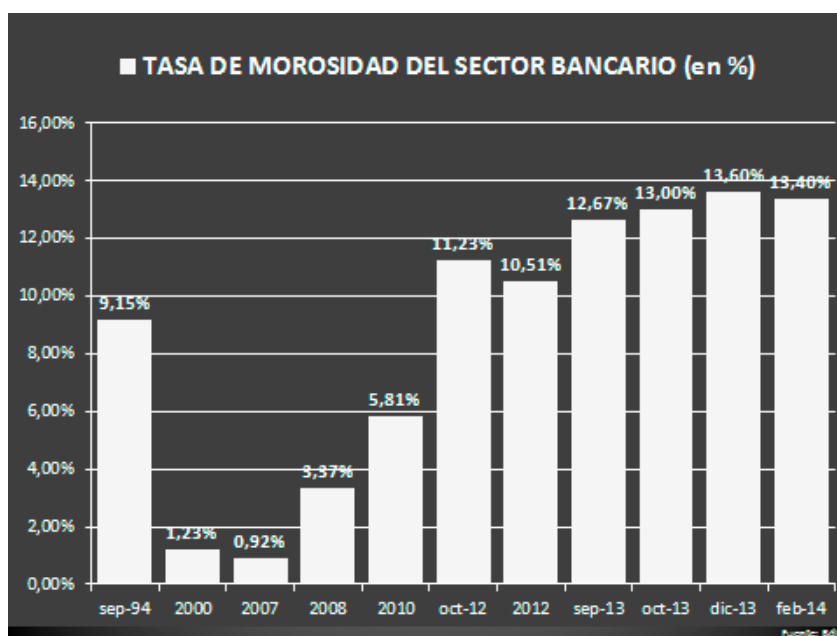


Gráfico 25: Tasa de morosidad del sector financiero

Ese previsible escenario, que en el primer semestre de 2014 va confirmándose, es el que hace desaconsejable repartir dividendos por cuestiones no únicamente de salidas de fondos sino también estéticas a la vez que limitar los *bonus* de los directivos.

La mejora de los ratios de solvencia de la banca es indudable y en parte se debe al papel de los activos por impuestos diferidos que han reforzado el progreso en la reestructuración bancaria. En efecto, el capítulo VI del Anteproyecto de Ley del Impuesto sobre Sociedades del mes de junio de 2014, está dedicado a la conversión de activos por impuesto diferido en crédito exigible frente a la Administración tributaria. La trascendencia de este pronunciamiento, al monetizarse el crédito fiscal a favor de la banca, es impactante ya que, por un lado, se está ante un activo realizable en su integridad por parte de las entidades financieras y, por otro lado y en lógica correlación, ante un aumento de la deuda pública española en la cuantía de tales créditos fiscales y, a mayor abundamiento, se incurre en un desajuste en el déficit que habrá que ver si se computa, como Eurostat propone, en el ejercicio 2013 – con lo cual el déficit público de España se cerraría a la postre con más de 100.000 millones de euros negativos -, o bien se pospone

su reconocimiento a 2014 al ser efectiva la normativa tributaria que reconoce tales derechos a favor del sistema financiero – precipitándose entonces el previsible déficit público del año en curso hasta los 90.000 millones de euros aproximadamente -.

“Artículo 130. Conversión de activos por impuesto diferido en crédito exigible frente a la Administración tributaria.

1. Los activos por impuesto diferido correspondientes a dotaciones por deterioro de los créditos u otros activos derivadas de las posibles insolvencias de los deudores no vinculados con el contribuyente, no adeudados con entidades de derecho público y cuya deducibilidad no se produzca por aplicación de lo dispuesto en el artículo 13.1.a) de esta Ley, así como los derivados de la aplicación de los apartados 1 y 2 del artículo 14 de esta Ley, correspondientes a dotaciones o aportaciones a sistemas de previsión social y, en su caso, prejubilación, se convertirán en un crédito exigible frente a la Administración tributaria, cuando se de cualquiera de las siguientes circunstancias:

- a) Que el contribuyente registre pérdidas contables en sus cuentas anuales, auditadas y aprobadas por el órgano correspondiente.

En este supuesto, el importe de los activos por impuesto diferido objeto de conversión estará determinado por el resultado de aplicar sobre el total de los mismos, el porcentaje que representen las pérdidas contables del ejercicio respecto de la suma de capital y reservas.

- b) Que la entidad sea objeto de liquidación o insolvencia judicialmente declarada.

Asimismo, los activos por impuesto diferido por el derecho a compensar en ejercicios posteriores las bases imponibles negativas se convertirán en un crédito exigible frente a la Administración tributaria cuando aquellos sean consecuencia de integrar en la base imponible las dotaciones por deterioro de los créditos u otros activos derivadas de las posibles insolvencias de los deudores, así como las dotaciones o aportaciones a sistemas de previsión social y, en su caso, prejubilación, que generaron los activos por impuesto diferido a que se refiere el primer párrafo de este apartado.

2. La conversión de los activos por impuesto diferido a que se refiere el apartado anterior en un crédito exigible frente a la Administración tributaria se producirá en el momento de la presentación de la autoliquidación del Impuesto sobre sociedades correspondiente al período impositivo en que se hayan producido las circunstancias descritas en el apartado anterior.
3. La conversión de los activos por impuesto diferido en un crédito exigible frente a la Administración tributaria a que se refiere el apartado 1 de este artículo determinará que el contribuyente pueda optar por solicitar su abono a la Administración tributaria o por compensar dichos créditos con otras deudas de naturaleza tributaria de carácter estatal que el propio contribuyente genere a partir del momento de la conversión. El procedimiento y el plazo de compensación o abono se establecerán de forma reglamentaria.
4. Los activos por impuesto diferido a que se refiere el apartado 1 anterior podrán canjearse por valores de Deuda Pública, una vez transcurrido el plazo de 18 años, computado desde el registro contable de tales activos. En el supuesto de activos registrados con anterioridad a la entrada en vigor de esta norma, este plazo se computará desde dicha entrada en vigor. El procedimiento y el plazo del canje se establecerán de forma reglamentaria.”

En todo caso, la mejora de los ratios de solvencia de la banca española se concreta en el 10,5% en junio de 2013 y en el 11,5% al finalizar el año 2013.

La baja actividad crediticia de la banca se pone de relieve al examinar la estructura de sus cuentas de resultados en el período 2008 - 2013, observándose una caída importante de los ingresos financieros así como el abaratamiento de los costes financieros, el estrechamiento de sus márgenes y la necesidad de recurrir a otros ingresos a fin de apuntalar sus márgenes brutos.

ESTRUCTURA DE LA CUENTA DE RESULTADOS ENTIDADES DE DEPÓSITO 2008 - 2013						
CONCEPTO	2008 MILLONES €	2009 MILLONES €	2010 MILLONES €	2011 MILLONES €	2012 MILLONES €	2013 MILLONES €
PRODUCTOS FINANCIEROS	141.654	103.089	77.091	83.963	80.465	65.028
COSTES FINANCIEROS	-106.496	-60.054	-42.799	-54.398	-47.725	-38.211
MARGEN DE INTERESES	35.158	43.035	34.292	29.565	32.739	26.816
RENDIMIENTOS INST.CAPITAL Y OTROS PROD.	31.224	24.517	29.021	27.561	26.768	28.727
MARGEN BRUTO	66.382	67.552	63.313	57.126	59.507	55.543
GASTOS EXPLOTACIÓN	-29.508	-29.400	-29.431	-28.464	-26.951	-26.798
DOTACIONES	-3.405	-1.351	-3.963	-1.805	-6.422	-2.186
PÉRDIDAS DETERIORO ACTIVOS	-15.245	-19.551	-16.719	-22.668	-82.547	-21.800
RESULTADO ACTIVIDAD DE EXPLOTACIÓN	18.225	17.249	13.200	4.189	-56.413	4.760
PÉRDIDA POR DETERIORO RESTO DE ACTIVOS	-948	-7.494	-5.290	-21.738	-33.444	-4.109
OTROS RESULTADOS	3.112	4.611	1.927	113	2.724	3.505
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS	20.389	14.367	9.837	-17.436	-87.133	4.156
IMPUESTOS SOCIEDADES	-1.903	-1.365	-134	+2.743	+13.441	+4.658
DOTACIONES OBRAS Y FONDOS SOCIALES	-65	-45	-30	-24	-14	-26
BENEFICIO CONTABLE (DESPUÉS IMPUESTOS)	18.421	12.956	9.673	-14.717	-73.706	8.788

Gráfico 26: Cuentas de resultados de las entidades de depósito 2008 – 2013. Fuente: BdE

Ese descenso de los ingresos es el que despierta un moderado optimismo por cuanto la banca tiene como negocio vocacional prestar dinero y, a poco que el escenario lo permita, tendrá que volver a inyectar financiación al sector privado para proseguir con su típica actividad.

La estructura de la cuenta de explotación de las entidades de depósito confirma, en primer lugar, la contracción de los márgenes brutos entre 2008 y 2013, el dimensionamiento de los gastos de explotación, la menor envergadura de las dotaciones y pérdidas por deterioro de activos y en 2013, en comparación con los dos ejercicios precedentes, el restablecimiento de unos resultados de explotación que encaran signo positivo.

En definitiva, tras la tormenta financiera desatada en años precedentes parece que la banca española encuentra ya el rumbo para llegar a puerto seguro con unos resultados que sin ser cuantitativamente excepcionales sí que al menos se antojan reconfortantes para retomar la singladura de normalidad de la actividad financiera.

Las asignaturas pendientes en nuestro sistema financiero, según Bruselas, todavía son varias. Por un lado, falta completar la reforma del sector de las cajas de ahorros y rematar la aprobación de la legislación en su desarrollo. Por otro lado, tiene que finalizar la reestructuración de las cajas de ahorros de titularidad pública y acelerar su plena recuperación al objeto de facilitar su vuelta a manos privadas.

El tema cumbre sigue siendo el de fomentar los esfuerzos desplegados por los bancos para mantener ratios sólidos de capital.

Bruselas aún no se muestra satisfecha por completo con el llamado “banco malo”, así que insiste en supervisar la actividad de la SAREB para garantizar que los activos se enajenen en los plazos establecidos, minimizando el coste para el contribuyente.

De esta crisis, de la que tanto se nos dijo que saldríamos reforzados, hay desde luego una secuela que permanecerá en el futuro: el recorte de la financiación bancaria. Por ello, desde Bruselas se puntualiza que es imprescindible completar medidas en curso para el acceso a la financiación de las pymes, o sea, regular la intermediación financiera no bancaria.

La lectura de los balances de la banca española correspondientes al período 2010 – 2013 ratifica el recorte habido en el crédito al sector privado, con una contracción superior a los 400.000 millones de euros. Al mismo tiempo, se aprecia cómo el sector financiero se ha visto a mejorar la posición de su patrimonio neto más ajustes y correcciones valorativas para hacer frente, y encajar, los deterioros e insolvencias que se han producido en el transcurso de esos años complicados para nuestra economía.

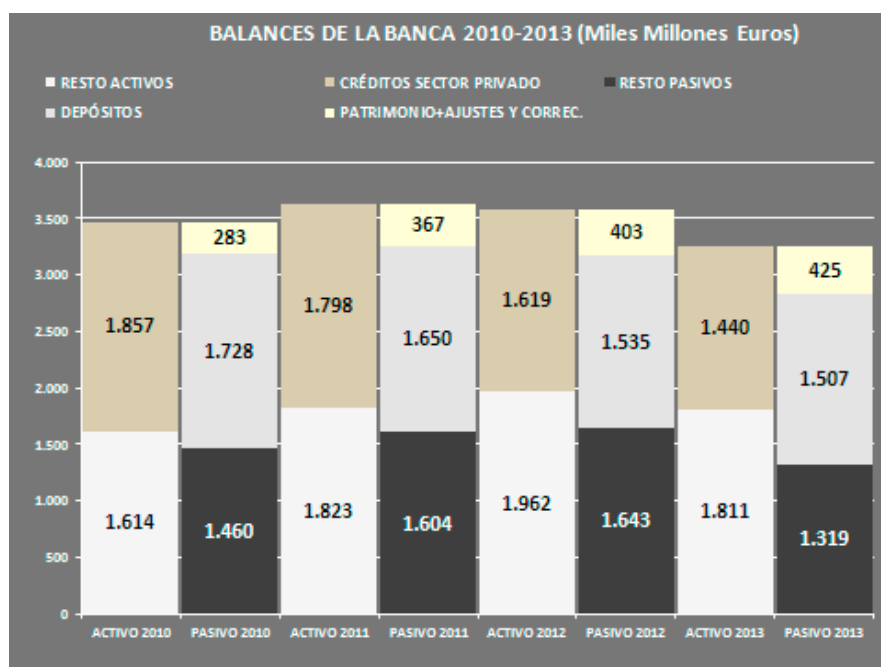


Gráfico 27: Balances de la banca española 2010 – 2013. Fuente: FMI

¿Cómo serán los balances de la banca en el quinquenio 2014 – 2018? Las perspectivas no se corresponden, desde luego, con las expectativas. El crédito al sector privado, en su cuantía global, no se reanimará sino más bien todo lo contrario. En 2014, aún se reducirá el crédito a la economía real y esa tónica persistirá entre 2015 y 2016. A partir de 2017 se prevén pequeños repuntes del crédito que, no obstante, seguirá situado en unos niveles más bajos que en 2013.

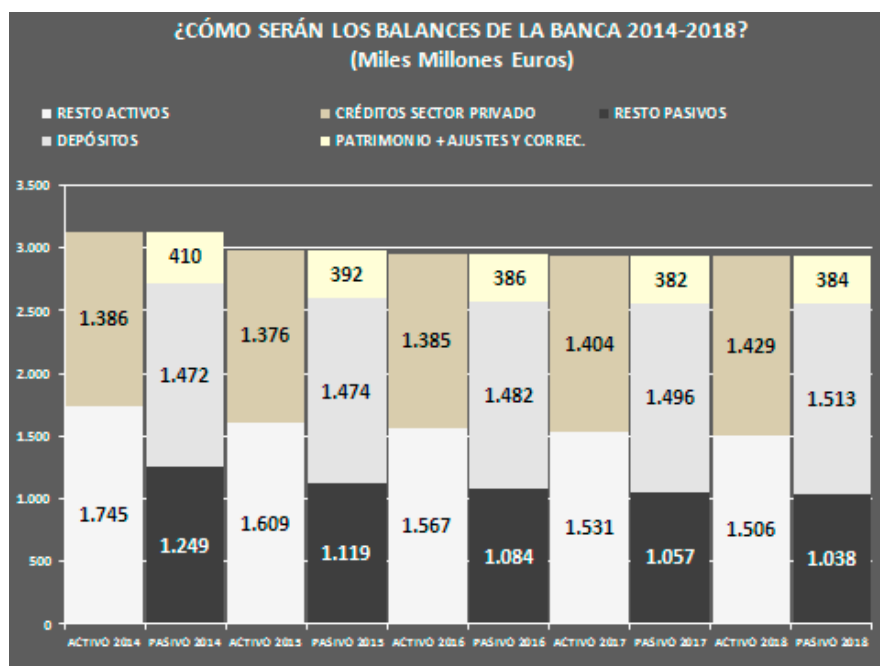


Gráfico 28: Proyección de balances de la banca española 2014 - 2018. Fuente: FMI

Referencias bibliográficas

- Banco Central Europeo.** Decisiones de política monetaria. Frankfurt, junio de 2014.
- Banco de España.** Informes económicos y estadísticos. Madrid, 2013 y 2014.
- Comisión Europea.** Previsiones 2014 y 2015. Bruselas, febrero 2014
- Comisión Europea.** Previsiones de primavera 2014. Bruselas, mayo de 2014
- Comisión Europea.** *European Economy. Spain – Post Programme Surveillance Spring 2014 Report.* Bruselas, mayo 2014.
- Comisión Europea.** Recomendación del Consejo relativa al Programa Nacional de Reformas de 2014 de España. Bruselas, junio de 2014.
- Eurostat.** *Provision of deficit and debt data for 2013 – First Notification.* Bruselas, abril de 2014.

Fondo Monetario Internacional. Perspectivas de la economía mundial. Washington, abril de 2014.

Gay de Liébana, José María. Crisi, déficit i endeutament. 25^a Trobada Empresarial al Pirien. La Seu d'Urgell, junio de 2014.

Gay de Liébana, José María. Tomando el pulso a la economía nacional. ESA-DE. Zaragoza, junio de 2014.

Gay de Liébana, José María. ¿Despegue económico? Desafíos ante el impulso de nuestra economía en 2014. AEDOC. Valencia y Vigo, junio de 2014.

Gay de Liébana, José María. España 2014: encrucijada económica. ¿Entrando en pista para despegue o en *stand-by*? EADA. Barcelona, junio de 2014.

Gay de Liébana, José María. Crisi, déficit i endeutament. Convergencia Democràtica de Catalunya. Barcelona, junio de 2014.

Gobierno de España. Actualización del Programa de Estabilidad. Reino de España 2014 – 2017. Madrid, abril de 2014.

Gobierno de España. Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas. Objetivos de estabilidad 2014 – 2017 y límite de gasto no financiero del Estado para 2015. Madrid, junio de 2014. **Instituto Nacional de Estadística.** Informes varios publicados entre 2013 y 2014. Madrid.

Intervención General de la Administración del Estado. Informes sobre cuentas y control del Estado. Madrid, 2014.

Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Informes varios sobre ocupación y desempleo. Madrid, 2013 y 2014.

Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas. Anteproyecto de reforma de la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de la Ley del Impuesto sobre la Renta de No Residentes. Anteproyecto de Ley del Impuesto sobre Sociedades. Madrid, junio de 2014.





CRISIS ECONÓMICAS E INDICADORES: DIAGNOSTICAR, PREVENIR Y CURAR

MONTSERRAT GUILLÉN ESTANY

Riskcenter-IREA, Departamento de Econometría UB

Toda crisis económica tiene su raíz en un desequilibrio entre los agentes que intervienen en la creación y la administración de riqueza, pero aunque las crisis tengan orígenes de índole muy diversa, diagnosticar su existencia es una tarea relativamente sencilla: basta con analizar algunos indicadores macroeconómicos e identificar la decadencia. A pesar de ello, cuando todo augura el desastre, siempre hay algunos que se empeñan en seguir llamando crecimiento negativo a lo que es un claro descenso de la actividad.

Saber diagnosticar una crisis no es sinónimo de saber curarla y, mucho menos, de prevenirla. Establecer qué desencadena el desequilibrio y ralentiza el ritmo de actividad puede llegar a ser una tarea imposible, en la que las estadísticas no siempre logran ayudarnos y, muy al contrario, pueden ser incluso perjudiciales. Mi objetivo es alertar de las limitaciones que presentan algunos indicadores económicos que rigen nuestra economía, nuestros presupuestos, desde los precios que pagamos por bienes y servicios hasta las pensiones de las personas mayores. El abuso en la utilización de dichos indicadores económicos a los niveles que se está llevando en estos momentos, no puede dejar indiferente a cualquier conocedor de la metodología cuantitativa utilizada para su construcción. Por todo ello, en mi opinión, estamos ante un riesgo evidente de tomar algunas decisiones poco fundamentadas, o cuanto menos, basadas en relaciones espurias y sujetas a intervalos de error que exceden en mucho la magnitud de lo que pretendemos medir. Intentaré proponer algunos principios sobre cómo

utilizar acertadamente algunas de dichas estadísticas oficiales y cómo hay que entenderlas, siempre con la intención de buscar lo principal: prevenir y curar las crisis, no sólo acertar en detectarlas cuando ya han pasado y poco se pueda hacer por evitarlas.

Las crisis económicas se reflejan en varias magnitudes que desempeñan un papel fundamental para su diagnóstico. Durante una crisis se produce: (1) una reducción del poder adquisitivo, (2) un desempleo masivo, (3) hay un exceso de oferta sobre la demanda (por ejemplo, demasiadas viviendas vacías significa una burbuja inmobiliaria), (4) el aumento de los precios es más lento de lo normal o se observa caída de precios y (5) los salarios no resucitan.

Veamos algunos detalles. ¿Cómo se calcula el producto interior bruto (PIB) en un país? La fórmula aunque parezca una simple suma, requiere la evaluación de cuánto se produce en el conjunto de la economía y además en la prestación de servicios informales, para cuya finalidad se confía en modelos e hipótesis que rigen el cálculo de las estimaciones puntuales. ¿Y cómo se calcula el índice de precios al consumo (IPC)? Se basa en una muestra de productos y establecimiento a través de la que se estima la evolución de los precios. La importancia de cada producto se establece aproximando la cesta de la compra de un consumidor medio, una magnitud que se recaba en la encuesta de presupuestos familiares a partir de los gastos declarados por unos 21.000 hogares. Por su parte, la información sobre los precios proviene de una muestra de 220.000 datos registrados directamente en los puntos venta. Los datos brutos que se utilizan tanto para calcular el PIB como el IPC no suelen estar a disposición del público, pero peor que eso es que, ocultándolos, se confunde la protección de los datos con el objetivo al que se pretende servir. La información estadística de base, los llamados microdatos, deben estar accesibles tan pronto como sea posible y la transparencia en las notas técnicas sobre la metodología del modelo estocástico utilizado en la elaboración de indicadores es una necesidad urgente.

Limitaciones de los indicadores económicos

La principal limitación que presentan indicadores económicos como los que se acaban de mencionar, ampliamente utilizados hoy en día por organismos oficiales y gobiernos, es el “efecto retrovisor”. Lo que ocurre es simplemente que en la conducción de la economía, la mayoría de indicadores económicos sólo muestran lo que ya ha sucedido, es decir lo que “se ve reflejado en el espejo retrovisor” y queda atrás en el camino. Sin embargo, el futuro obviamen-

te está delante y es evidente que si en lugar de mirar hacia adelante, se mira hacia atrás, o hacia el otro lado, el accidente tarde o temprano va a llegar. El problema es que los datos que permiten el cálculo del PIB, de la inflación, de las estadísticas del paro, de las desigualdades sociales, tienen que pasar tantos filtros de seguridad que su producción, e incluso su difusión, es pavorosamente lenta y, lamentablemente, suele llegar demasiado tarde. Aunque en los últimos años, se ha incrementado la tendencia a publicar indicadores adelantados, la predicción de una determinada magnitud no siempre se confirma. No es posible comprender cómo en plena sociedad de la información, donde ya casi todo es telemático, se tenga que esperar varias semanas a dar una cifra oficial. A este hecho se añaden dos circunstancias adicionales de máxima importancia: por un lado “el efecto empañamiento” y por otro “el efecto glamur”. Veamos en primer lugar el “efecto empañamiento”, lo que tiene que ver con la imprecisión de los indicadores económicos y luego trataremos del glamur o, en otras palabras, la utilización mediática de la macroeconomía cuantitativa.

Cuando manejamos indicadores económicos que provienen de datos provisionales o de datos recogidos de encuesta, no sólo vamos conduciendo mirando hacia atrás sólo por el retrovisor, sino que además lo llevamos deslustrado porque no acertamos a ver claro si las cifras que barajamos son absolutamente correctas o meras estimaciones sujetas a error. Malas noticias, muchos de esos valores efectivamente tienen error y éste es, además, más grande de lo que desearíamos. Por ejemplo, si hay un crecimiento del IPC del 0,1%, pero en realidad este valor está sujeto a un error de medida del más-menos 0,5%, entonces los precios tanto podrían estar creciendo (0.6%) como estar decreciendo (-0.4%). En España, la publicación de los errores de medida es tan *rara avis* que incluso hay quien cree que no existen y que realmente no hace falta hablar de ello, porque presupone que las cifras son absolutamente ciertas. La gran paradoja de nuestra sociedad es que nadie parece creer en las estadísticas, pero todo el mundo acepta que rijan la economía como lo hacen.

El error que contienen los indicadores económicos habituales viene provocado principalmente por dos fuentes: el sesgo, inducido por la falta de cobertura, se puede evitar mediante la inclusión de los ítems que faltaban y la eliminación de duplicados. Un ejemplo reciente de reducción de sesgo son los controvertidos cambios en el cómputo del PIB para incorporar el narcotráfico y la prostitución. La segunda fuente de error es la imprecisión del muestreo estadístico. El caso más evidente es precisamente el cálculo del IPC. Un trabajo reciente de W. Erwin Diewert ha cifrado el error de medida de dicho índice interanual en EE.UU. en un promedio de 0,5%. A este respecto, el Instituto

Nacional de Estadística publica, sin más, la siguiente frase: “El procedimiento de recogida de precios y la selección de establecimientos (los más representativos del municipio) y de la cesta de la compra (los artículos más consumidos) permite obtener un alto grado de precisión y fiabilidad de la estadística”. Siendo la última cifra de crecimiento interanual del IPC en España igual al 0.2%, algo hace pensar que no estaría de más conocer la precisión exacta de dicho valor, porque sin ello la amenaza de deflación deviene mucho más plausible.

El segundo problema que padecen los indicadores económicos, al que antes aludíamos como “glamur”, es el relacionado con la difusión de los cifras macroeconómicas, unas valores que además los gobiernos conocen con una relativa anticipación y administran en general de una forma más que tendenciosa, con la maestría de quien domina el arte de la comunicación. En un mar de cifras, las notas de prensa destacan algunos elementos por encima de otros, confundiendo a muchos ciudadanos. No digo que a veces no convenga infundir optimismo, pero se ha abusado en exceso de artilugios como las desestacionalizaciones, unas manipulaciones tan útiles como sutiles que permiten la comparabilidad entre periodos del año de características muy diferentes como el invierno y el verano en el caso del turismo, pero cuya adecuada comprensión requiere sólidos conocimientos y, sobre todo, elevadas dosis de prudencia. Cuando las estadísticas económicas inundan los titulares de los periódicos, hay que tener la máxima precaución porque es en esos momentos cuando se produce la gran colisión entre la macroeconomía, que puede esbozar cómo va todo a nivel global, y la microeconomía, que cuenta a miles los casos particulares que contradicen el comportamiento general y relatan algo bien distinto, tanto por el extremo de la riqueza como por el otro, el de la pobreza.

Signos de inicio de crisis

Los principales instrumentos estadísticos que definen la existencia de una crisis económica se basan en valores estimados preparados por cada agencia nacional de estadística responsable de la producción de los datos públicos y oficiales. Por definición, una economía experimenta una crisis económica cuando se sufre una caída en el producto interno bruto (PIB), un agotamiento de la liquidez y un aumento persistente (inflación) o disminución (deflación) de los precios.

Una crisis económica puede adoptar la forma de una recesión (cuando el PIB se contrae durante seis meses consecutivos, es decir, tiene un cambio ne-

gativo durante dos trimestres consecutivos, pero no extiende más de un año) o una depresión (cuando el ciclo negativo continúa). Las caídas ocasionales son normales en las economías occidentales, pero si todo el mundo se da cuenta de que el PIB no despega, el desánimo acecha y peligran las expectativas optimistas sobre el futuro. Los mercados financieros son a veces muy sensibles a dichos estados de opinión y pueden anticipar acontecimientos inminentes, sufriendo altibajos significativos y generando así más inestabilidad. La volatilidad se refiere a las fluctuaciones y excesos de turbulencias que no son nada apreciadas por los inversores, muy amantes de la estabilidad. Por eso, es difícil de desentrañar si en los mercados financieros la agitación crea inestabilidad económica o es más bien al revés.

Como hemos comentado al principio, algunas personas prefieren hablar de que el PIB disminuye aludiendo a un episodio de crecimiento negativo. Sin embargo, aún si no se utilizan eufemismos, está claro que una disminución de la actividad económica conduce a la enfermedad más peligrosa, a saber, la falta de confianza. La incertidumbre conduce a una mayor cautela en la inversión y esto frena la dinámica del mercado, que refuerza, si cabe, el descenso de la actividad económica.

La falta de ánimo económico es difícil de medir, por no decir casi imposible. Así que, anticiparse a las crisis es una tarea difícil. Además, como la mayoría de los indicadores económicos y sociales que identifican la evolución de nuestra sociedad y nuestra economía están sujetos a esos errores de muestreo que hemos mencionado antes y se basan en fuertes hipótesis estadísticas, cuando nos encontramos en periodos de impasse en los que no sabemos si crecemos o decrecemos con absoluta rotundidad, es complicado poder corroborar en qué situación se encuentra la economía. Además de todo esto, uno de los graves problemas en la detección de las crisis es que las tendencias estadísticas que muestran correlación con los resultados económicos no predicen necesariamente una relación causal, por lo que no pueden ser de utilidad para prevenir el inicio de las recesiones.

Correlación no significa causalidad

William S. Jevons, un economista británico que corta trayectoria, se hizo famoso en el siglo XIX por un documento presentado a la Asociación Británica en Bristol seguido de numerosas contribuciones en la revista *Nature* en la misma línea, en la que explicó cómo los precios de los cereales se determina-

ban por la aparición de las manchas solares. Aduladores y detractores de dicha teoría se enfrentaron por un análisis de las series de precios, superpuestas a las series de intensidad de las manchas, que, causalmente o no, parecían tener un patrón calcado. Este hecho, desató un debate acerca de la causalidad en economía que ha durado más de un siglo y medio. Al transcurrir los años, las similitudes entre la evolución de los precios de los alimentos y la actividad solar también durante la segunda mitad del siglo XX resultó nuevamente intrigante, pero la verdad acerca de su causalidad nunca se ha probado. Sólo una de las dos direcciones parece gozar del consenso generalizado y estar fuera de toda duda desde el principio: los aumentos de precios de los cereales no provocan las manchas en el Sol.

Recientemente, una crítica de una obra de Reinhart y Rogoff de la Universidad de Harvard que contenía errores de cálculo atemorizó a decenas de analistas económicos y condujo a un replanteamiento completo del papel de la deuda pública para evitar las crisis económicas. Según dichos autores, traspasar un nivel de endeudamiento superior al 90% del PIB provocaba una ralentización de la economía, lo que colocó a dicho nivel de deuda en el equivalente de una línea roja o una señal de máxima alarma. Los autores admitieron posteriormente que tal vez habían caído en una trampa similar a la economía de manchas solares de Jevons. Muchas son las lecciones aprendidas de ambos incidentes, pero lo cierto es que las explicaciones de lo que sucede en economía, sobre todo cuando no se distingue entre causalidad y correlación, siempre deben tomarse con extrema cautela.

En resumen

Los síntomas de las crisis se detectan, primordialmente, a partir de datos de los sistemas estadísticos públicos, actualmente meros repositorios que gozan de prestigio, pero que deberían renovarse de inmediato para entrar a formar parte del nuevo milenio. Hay que pensar en los errores que contienen dichos datos y hay que acelerar la producción de estadísticas, quizás más efímeras, pero no menos útiles.

Las crisis económicas son complejas y comparten muchas similitudes con las enfermedades humanas. Los tratamientos tienen como objetivo paliar las consecuencias de los trastornos, pero pueden inducir fases dolorosas. En la economía, los episodios críticos son estresantes, y las opciones de curación rara vez gozan de un consenso generalizado, pero la pronta identificación es siempre

útil. Los agentes que intervienen en la producción, distribución y consumo, así como la opinión pública, los rumores y las expectativas crean una intrincada red que evidencian en seguida los síntomas de debilidad económica.

Sin duda, estamos más cerca que hace unas décadas de poder prevenir las crisis. Hay más cantidad de información, potencialmente más rapidez de acceso y, en definitiva mayor riqueza de información. Son las tres uves (variedad, velocidad y volumen) que caracterizan a las grandes masas de datos actualmente denominadas *big data*. El seguimiento de las tendencias a gran escala constituye hoy por hoy una herramienta potentísima para detectar la inestabilidad y es por lo tanto un instrumento eficaz. Sin embargo, aunque debamos innovar en la monitorización de la economía, prevención y curación de crisis económicas son todavía conceptos con más sombras que luces. En mi opinión, no podremos llegar a un acuerdo sobre cómo es mejor abortar las terapias económicas, sin primero establecer cuál el nivel de bienestar social que deseamos. En definitiva, el horizonte de desigualdad óptimo que debería existir en nuestra sociedad, aquel que siendo suficientemente justo y digno para todos, estableciera incentivos y generara motivación para todos los ciudadanos, y especialmente para los jóvenes.

Referencias

Jevons, William Stanley (1879) “Commercial Crises and Sun- Spots”, *Nature*, Volume XIX, April 24 , 1879 , p . 588-590 .

Diewert, W. Erwin (1996), “Price and Volume Measures in the System of National Accounts,” in *The New System of National Accounts*, John W. Kendrick, ed. (Boston, Kluwer), p. 237-285.

OECD (2013) *How’s life? 2013: Measuring well-being*, OECD Publishing. DOI:10.1787/9789264201392-en http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/economics/how-s-life-2013_9789264201392-en





SALIDAS A LA CRISIS

JORDI MARTÍ PIDELASERRA
Departamento de Contabilidad UB

¿Qué Crisis?

Cuando llegue el mes de septiembre de 2014 habrán pasado seis años desde la quiebra de Lehman Brothers. Ya es una convención asumida por todos que el inicio de esta crisis se asocia a la falta de ayuda de la FED a Lehmann Brothers. Ayuda que si recibió Goldman Sachs.

Esta convención no debe llevar al olvido un hecho muy relevante acaecido en aquellos mismos meses: El concurso de acreedores de General Motors. La empresa insignia de la segunda revolución industrial, el gigante más grande que nadie podía haber imaginado en el mundo de la fabricación automovilística es incapaz de sostenerse sin ayudas adicionales. Es el

gobierno de George W. Bush, presidente republicano, quien debe rescatar a General Motors¹. La compañía norteamericana por excelencia, necesita la ayuda del Estado menos proclive a subsidiar a sus empresas. Es tal la importancia de este hecho que el presidente Bush (hijo) transmitió la noticia en una alocución pronunciada desde la Casa Blanca y transmitida en directo por televisión el viernes 19 de diciembre de 2008.

Si Goldman Sachs recibió el apoyo de la Reserva Federal (FED) y General Motors recibió el apoyo del gobierno de Washington, se consagra el principio que uno de los directivos del departamento de fusiones y adquisiciones de Morgan Stanley (Robert Kindler) inscribió en la matrícula de su automóvil:



“Too Big Too Fail” es decir, demasiado grande para quebrar.

Naturalmente admitir este comportamiento quiebra el principio de igualdad ante la ley y por tanto pone en cuestión la construcción del Estado como se ha ido desarrollando desde la revolución francesa en 1789. Los lemas de “Libertad, Igualdad y Fraternidad” que se han imbuido en el comportamiento ciudadano del mundo occidental en los últimos doscientos años tiemblan por culpa de una crisis.

La combinación de la crisis de Lehmann Brothers y de General Motors es algo que no se describe convenientemente. La crisis financiera se combinó con

¹ President Bush announced \$13.4 billion in emergency loans to prevent the collapse of General Motors and Chrysler, and he said that another \$4 billion would be available for the automakers in February. The entire bailout rests on whether the companies can reorganize to show that they can return to profitability. If the companies don't come up with "a viable plan by March 31st," they would be forced to repay the loans as soon as possible
<https://www.youtube.com/watch?v=1N5kRVfmMoE>

una crisis industrial y de ahí viene la duración excesiva de esta situación de mal desarrollo económico. Sin duda, estamos ante una crisis económica, la suma de una crisis financiera y una crisis industrial.

Formalizando la relación:

$$\textit{Goldmann Sachs}_{2008} = \textit{Goldmann Sachs}_{2007} + \textit{Ayuda FED} \quad [1]$$

$$\textit{General Motors}_{2008} = \textit{General Motors}_{2007} + \textit{Ayuda Gobierno} \quad [2]$$

La crisis financiera puede medirse por las ayudas de la FED en Estados Unidos y por las ayudas de los gobiernos y del Banco Central en Europa (BCE). En un mundo globalizado no tiene ningún sentido intentar explicar una crisis mediante las relaciones transfronterizas de manera que:

$$\textit{Ayudas gubernamentales} = \textit{Ayudas gobiernos europeos} + \textit{Ayudas Gobierno Federal USA} \quad [3]$$

Lo cual permite formular la crisis como:

$$\textit{Crisis Financiera} = \textit{Ayudas FED} + \textit{Ayudas gubernamentales}_{finan} + \textit{Ayudas BCE} \quad [4]$$

Utilizando la misma racionalidad, la crisis industrial puede medirse por las ayudas que los gobiernos han prestado a las entidades fabriles, a ambos lados del Atlántico. Por tanto

$$\textit{Crisis Industrial} = \textit{Ayudas gubernamentales}_{ind} \quad [5]$$

De forma que puede describirse la situación actual como una crisis económica resultado de:

$$\textit{Crisis Económica} = \textit{Crisis Financiera} + \textit{Crisis Industrial} \quad [6]$$

Sintetizando se obtiene que:

$$\textit{Crisis Económica} = \textit{Ayudas FED} + \textit{Ayudas BCE} + \textit{Ayudas gubernamentales}_{totales} \quad [7]$$

El subíndice que se ha incorporado al concepto Ayudas Gubernamentales indica que estas pueden tener un destino hacia el sector financiero o hacia el sector industrial. Así pues los gobiernos europeos o americanos han ayudado al sector financiero y al sector industrial generando las Ayudas Gubernamentales Totales.

Esta consideración es importante dado que la ecuación [7] y la ecuación [4] tienen las mismas componentes, excepto por el subíndice de las Ayudas Gubernamentales. Sin duda, este es uno de los errores más flagrantes de la crisis actual confundiendo crisis económica con crisis financiera.

La parcialización del diagnóstico, reconociendo únicamente una crisis financiera, es lo que ha llevado a una situación de perdurabilidad de las penurias. Olvidar o tratar de ocultar la crisis industrial ha impedido enfrentar los problemas con las soluciones adecuadas.

La crisis de General Motors no es consecuencia de las hipotecas “subprime”. La ciudad de Detroit vivía desde muchos años antes del 2007 una situación de inestabilidad que nada tenía que ver con el mercado inmobiliario. Sin embargo, a nivel mundial sólo se han tomado medidas de supervisión financiera, no se han tomado las medidas necesarias para diseñar el futuro sector industrial de este planeta. De ahí que la esperada salida de la crisis financiera no se dé según las previsiones de los organismos reguladores.

Un sexenio es mucho tiempo para quien lo está pasando mal. En España hay mucha gente que ha sufrido penurias por algo que empezó en el otro lado del Atlántico y que llegó aquí a través de bancos centroeuropeo con los que no había tenido ninguna relación. Por ejemplo, Deutsche Bank resulta ser el mayor colocador de deuda de General Motors, lo que le situó como tercer acreedor en dicho concurso de acreedores con unos tres mil millones de euros a refinanciar.

Name of creditor	Nature of claim (trade debt, bank loan, government contract, etc.)	Amount of claim
Wilmington Trust Company	Bond Debt	\$22,759,871,912.00
International Union, United Automobile, Aerospace and Agricultural Implement Workers of America (UAW)	Employee Obligations	\$20,560,000,000.00
Deutsche Bank AG, London As Fiscal Agent	Bond Debt	\$4,444,050,000.00
International Union of Electronic, Electrical, Salaried, Machine and Furniture Workers — Communications Workers of America (IUE-CWA)	Employee Obligations	\$2,668,600,000.00
Bank of New York Mellon	Bond Debt	\$175,976,800.00

La Agencia France Press publicaba el 15 de Mayo de 2011: Las autoridades estadounidenses acusaron el martes al primer banco alemán de "prácticas imprudentes" por conceder créditos inmobiliarios durante años, lo

que ha obligado al Estado norteamericano a pagar millones de dólares en indemnizaciones por el cese de pagos.

El 25 de febrero de 2011 el Congreso de los Estados Unidos de América publicó su “The Financial Crisis: Inquiry report” donde hace constar entre otros: “. Three firms—Merrill Lynch, Goldman Sachs, and the securities arm of Citigroup—accounted for more than 30% of CDOs structured from 2004 to 2007. Deutsche Bank and UBS were also major participants”². Y el Senado de los Estados Unidos el 13 de abril de 2011 publicó su correspondiente informe sobre el colapso financiero en Wall Street dedicando un apartado a:” Investment Bank Abuses: Case Study of Goldman Sachs and Deutsche Bank”³

Esta gente ha visto como tras cumplir escrupulosamente con sus obligaciones ciudadanas, las propias de un país del primer mundo, el Estado que debía protegerle les ha abandonado. El Estado del Bienestar que estaba diseñado para mitigar los efectos extremos de una crisis económica se ha mostrado ineficaz.

Sobre esos lemas de “Libertad, Igualdad y Fraternidad” se fue tejiendo una estructura administrativa que debía articular los servicios educativos, sanitarios y de seguridad. La libertad, la igualdad y la fraternidad se conseguían ofreciendo un acceso libre e igual a la educación y la sanidad. La

² Consultable en: <http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/GPO-FCIC/pdf/GPO-FCIC.pdf>.

La cita corresponde a la página 131.

³ WALL STREET AND THE FINANCIAL CRISIS: Anatomy of a Financial Collapse
MAJORITY AND MINORITY STAFF REPORT
PERMANENT SUBCOMMITTEE ON INVESTIGATIONS
UNITED STATES SENATE

Consultable en:

http://www.hsgac.senate.gov/imo/media/doc/Financial_Crisis/FinancialCrisisReport.pdf?attempt=2

fraternidad se comprobaba mediante la seguridad jurídica y ciudadana que garantizaba los derechos civiles y humanos de todos los ciudadanos.

En Europa esta formulación del Estado del Bienestar tiene su máxima expresión a partir de 1945, con la finalización de la Segunda Guerra Mundial y la reconstrucción de los nuevos estados europeos:

$$\text{Estado del Bienestar} = f(\text{educación, sanidad, seguridad}) \quad [8]$$

Este tipo de Estado precisa de una financiación a partir de la recaudación tributos y del endeudamiento. La traducción monetaria del Estado del Bienestar puede observarse mediante la siguiente ecuación:

$$f(\text{educación, sanidad, seguridad}) = \text{Tributos} + \text{Endeudamiento} \quad [9]$$

El importe recaudado por tributos tiene una relación lineal con el Producto Interior Bruto (PIB), en su versión más simplificada:

$$\text{Tributos} = X\% * \text{PIB} \quad [10]$$

Siendo X% la recaudación tributaria.

Los Estados a diferencia de las entidades civiles y mercantiles no llevan una contabilidad que permita desarrollar una cuenta de Pérdidas y Ganancias. La contabilidad de las administraciones públicas es una contabilidad presupuestaria. De manera que anualmente se establece un presupuesto de ingresos y gastos. Los ingresos son básicamente los que provienen de la recaudación tributaria. Otros ingresos, como los que provendrían de explotaciones de recursos naturales o por la venta de patrimonio deben considerarse ingresos que pueden discontinuarse y sobre ellos no pueden hacerse previsiones a largo plazo. La parte de los gastos que no pueda cubrirse con recaudaciones tributarias se deberán financiar mediante el endeudamiento.

El Endeudamiento de un Estado puede también ponerse en función del PIB, obteniéndose:

$$\text{Endeudamiento} = Y\% * \text{PIB} \quad [11]$$

Siendo $Y\%$ el grado de endeudamiento del Estado.

Resumiendo y agrupando términos obtenemos una ecuación muy sencilla donde se ve que la consecución de los objetivos del Estado del Bienestar está en función de la cuantía del PIB

$$f(\text{educación, sanidad, seguridad}) = (X\% + Y\%) * PIB \quad [12]$$

En otras palabras, las políticas económicas que desde 1945 se han desarrollado en el mundo occidental pasan por la determinación de la recaudación tributaria, del grado de endeudamiento y del volumen del PIB. Es decir, los objetivos políticos sobre educación, sanidad y seguridad (la traslación de los lemas de 1789) se cuantifican a partir de los parámetros: $X\%$, $Y\%$, PIB.

Las clasificaciones entre políticas de izquierdas y políticas de derechas se circunscribían a concentrarse más en $X\%$ (políticas de izquierda) o en $Y\%$ (políticas de derechas). Se daba por hecho que el PIB iría creciendo siguiendo una evolución con ciclos tal como formuló Joseph Alios Schumpeter en 1964 (Schumpeter 2002).

EL PIB y la contabilidad empresarial

Cuando toda la actividad del Estado pivota alrededor del Producto Interior Bruto, entonces debe cuidarse mucho la definición del mismo. Normalmente se explica a partir de las consideraciones que introdujo Simon Kuznets⁴ quien, sin embargo, advirtió claramente de no confundir PIB con indicador del Bienestar.

De acuerdo con lo expresado anteriormente el Estado del Bienestar se puede explicar por una función de servicios de educación, sanidad y

⁴ Simon Kuznets (1901-1985) premio nobel de economía en 1971, formula sus contribuciones para una contabilización del PIB y pueden consultarse en National Income 1929-1932, Senate Report, Division of Economic Research. Bureau of Foreign and Domestic Commerce. 4/1/1934.

seguridad. Y estas funciones de servicios dependen del PIB. Por tanto, el Estado del Bienestar depende del PIB:

$$\text{Estado del Bienestar} = f(\text{educación, sanidad, seguridad}) \quad [8]$$

Y

$$f(\text{educación, sanidad, seguridad}) = (X\% + Y\%) * \text{PIB} \quad [12]$$

Se deduce que:

$$\text{Estado del Bienestar} = f(\text{PIB}) \quad [13]$$

Pero de ninguna manera puede asociarse que el Bienestar se mide por el PIB.

La definición de PIB que utiliza el Banco Mundial es:

Producto interno bruto (PIB). El valor de todos los servicios y bienes finales producidos en un país en un año (véase también producto nacional bruto). El PIB se puede medir sumando todos los ingresos de una economía (salarios, intereses, utilidades y rentas) o los gastos (consumo, inversión, compras del Estado y exportaciones netas [exportaciones menos importaciones]). De ambas formas se debería llegar al mismo resultado, porque el gasto de una persona es siempre el ingreso de otra, de modo que la suma de todos los ingresos debe ser igual a la suma de todos los gastos.⁵

Sin embargo, la manera más fácil de comprender el significado del PIB es asociarlo con el concepto de valor añadido. La suma de salarios, intereses, utilidades y rentas no es más que el concepto de valor añadido. El PIB puede explicarse como el resultado de sumar todo el valor añadido que se ha generado en un Estado durante un año natural.

Partiendo de esta interpretación:

$$\text{PIB} = \sum_{i=1}^n \text{Valor Añadido}_i \quad [14]$$

⁵ Glosario del Banco Mundial, consultable mediante:
<http://www.worldbank.org/depweb/bevond/bevondsp/glossary.html>

$$PIB = \sum_{i=1}^n (Salarios + Intereses + Utilidades + Rentas)_i \quad [15]$$

Siendo n el total de las entidades generadoras de Valor Añadido.

Para traducir estas expresiones Macroeconómicas a nivel empresarial puede verse que el Valor Añadido puede calcularse como la el margen empresarial más los costes salariales. Es decir, si el margen puede calcularse por el siguiente proceso:

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PARCIAL

+	Ingreso por Ventas
	Consumos necesarios para producir las
-	ventas
-	Costes Salariales
-	Otros gastos
=	Margen

El Valor Añadido de la entidad “ i ” resultaría ser:

$$Valor\ Añadido_i = (Margen + Costes\ Salariales)_i \quad [16]$$

O lo que es lo mismo

CUENTA DE VALOR AÑADIDO

+	Ingreso por Ventas
	Consumos necesarios para
-	producir las ventas
-	Otros gastos
=	Valor Añadido

Naturalmente con este Valor Añadido cada entidad debe hacer frente a los salarios, los intereses, las utilidades y las rentas que su proceso empresarial genera. Estos salarios, intereses, utilidades y rentas eran los componentes del PIB de acuerdo con el Banco Mundial.

Retomando la ecuación [12]

$$f(\text{educación, sanidad, seguridad}) = (X\% + Y\%) * PIB \quad [12]$$

Puede reescribirse como:

$$f(\text{educación, sanidad, seguridad}) = (X\% + Y\%) * \sum_{i=1}^n \text{Valor Añadido}_i \quad [17]$$

O

$$f(\text{educación, sanidad, seguridad}) = (X\% + Y\%) * (\sum_{i=1}^n (\text{Salarios} + \text{Intereses} + \text{Utilidades} + \text{Rentas})_i) \quad [18]$$

El PIB y las políticas económicas

Si se comprende que el Valor Añadido son los recursos que son capaces de generar las entidades de un Estado durante un año, se pueden explicar los objetivos de las políticas económicas:

- Objetivo 1: Distribuir el importe del Valor Añadido entre Salarios, Intereses, Utilidades y Rentas.
- Objetivo 2: Distribuir el importe del Valor Añadido entre Educación, Sanidad, Seguridad.

No hay ninguna duda sobre la correcta interpretación de los Salarios y los Intereses, pero pueden surgir dudas sobre las Utilidades y las Rentas. Cuando el Banco Mundial se refiere a las Utilidades quiere definir lo que se conoce como el Resultado del Ejercicio o Beneficio Neto. Esto es, la cantidad que la

entidad puede destinar a retribuir a los socios, a los que han aportado su ahorro para financiar la actividad de la entidad (por ejemplo los dividendos). En el concepto Rentas se engloban aquellos pagos que las entidades deben realizar a otras instituciones o entidades que han aportado fondos o han contribuido para realizar la actividad (aquí pueden computarse los mismos impuestos que las entidades deben sufragar).

Así pueden agruparse las componentes del Valor Añadido en:

$$Rentas\ del\ Trabajo = \sum_{i=1}^{i=n} Salarios_i \quad [19]$$

$$Rentas\ del\ Capital = \sum_{i=1}^{i=n} (Intereses + Utilidades + Rentas)_i \quad [20]$$

Partiendo, de esta estructura conceptual puede comprenderse que el Objetivo 1 se consigue con una serie de medidas que pueden calificarse como políticas activas. Se trata de políticas que van encaminadas a delimitar las rentas del trabajo y las rentas del capital. Si un estado impone restricciones a los incrementos salariales está favoreciendo que la distribución del Valor Añadido se vaya hacia la retribución de los financiadores de las entidades, los aportantes de capital.

Esta discusión se ve muchas veces empañada por durísimos debates sobre la política fiscal del Estado, dándole a esta el papel de herramienta distribuidora del Valor Añadido. Se mantiene de manera muy habitual que del principio de la “Libertad, Igualdad y Fraternidad”, lo que hace referencia a la “Igualdad” puede conseguirse a través de la determinación de los tributos. Especialmente, a partir de un sistema tributario progresivo, que haga pagar más a quien más parte del Valor Añadido acapare se infiere que puede generarse mayor bienestar.

Observando la ecuación [18] y recordando la ecuación [10]:

$$Tributos = X\% * PIB \quad [10]$$

Puede verse la estructura del sistema tributario:

$$Tributos = X\% * (\sum_{i=1}^n Valor\ Añadido_i) \quad [21]$$

$$\text{Tributos} = X\% * (\text{Rentas del Trabajo} + \text{Rentas del Capital}) \quad [22]$$

Donde parece evidente que la recaudación tributaria $X\%$ puede descomponerse en dos variables (como mínimo):

$$X\% = x_1\% + x_2\% \quad [23]$$

Siendo:

$$x_1\% = \text{recaudación impositiva sobre las Rentas del Trabajo} \quad [24]$$

$$x_2\% = \text{recaudación impositiva sobre las Rentas del Capital} \quad [25]$$

Habitualmente la función x_1 es una función creciente por tramos y la función x_2 es una función constante. Así pues la ecuación [22] acaba transformándose en:

$$\text{Tributos} = x_1\% * (\text{Rentas del Trabajo}) + x_2\% * (\text{Rentas del Capital}) \quad [26]$$

Las políticas económicas tras la crisis

Recordando la ecuación [7] y los servicios que debe prestar el Estado del Bienestar a partir de la recaudación impositiva y el endeudamiento, resulta que:

$$\begin{aligned} \text{Crisis Económica} = \\ \text{Ayudas FED} + \text{Ayudas BCE} + \text{Ayudas gubernamentales}_{\text{totales}} \quad [7] \end{aligned}$$

Tras la crisis los fondos conseguidos por el Estado deben repartirse no sólo entre educación sanidad y seguridad, también deben sufragarse las ayudas gubernamentales. Esto supone que la única salida para mantener las prestaciones del Estado del Bienestar pasa por un mayor endeudamiento de los Estados. Pero esta alternativa ha quedado absolutamente restringida por las normativas que los Estados miembros de la Unión Europea se han ido imponiendo. Normativas de disciplina presupuestaria que no permiten

financiar las actividades de Educación, Sanidad y Seguridad propias del Estado del Bienestar si no es a través de la recaudación impositiva. En España, se acordó en agosto de 2011 modificar la Constitución para publicitar internacionalmente el compromiso de estabilidad presupuestaria.⁶

Esto significa que la ecuación [11]

$$\text{Endeudamiento} = Y\% * PIB \quad [11]$$

A partir del año 2011 tiene un límite superior:

$$\frac{\text{Endeudamiento}}{PIB} = Y\% < \text{límite estabilidad presupuestaria} \quad [27]$$

Por consiguiente a partir de 2008, las políticas económicas han quedado más restringidas que anteriormente.

De manera que hoy el Estado del Bienestar se encuentra en una situación de muy poca flexibilidad. Su función objetivo se ha visto incrementada con las Ayudas Gubernamentales y le ha aparecido una restricción en forma de límite de endeudamiento:

Función Objetivo del Estado del Bienestar post-crisis:

$$f(\text{educación, sanidad, seguridad}) + \text{Ayudas gubernamentales}_{\text{totales}} = x_1\% * (\text{Rentas del Trabajo}) + x_2\% * (\text{Rentas del Capital}) + Y\% * (PIB) \quad [28]$$

⁶ El día 23 de agosto de 2011, se modificó el artículo 135 quedando la redacción de los dos primeros puntos como sigue:

1. Todas las Administraciones Públicas adecuarán sus actuaciones al principio de estabilidad presupuestaria.
2. El Estado y las Comunidades Autónomas no podrán incurrir en un déficit estructural que supere los márgenes establecidos, en su caso, por la Unión Europea para sus Estados Miembros.

Una Ley Orgánica fijará el déficit estructural máximo permitido al Estado y a las Comunidades Autónomas, en relación con su producto interior bruto. Las Entidades Locales deberán presentar equilibrio presupuestario.

Sujeta a la restricción: $Y\% < \text{límite estabilidad presupuestaria}$

Respuesta social

Los ciudadanos más afectados por la pérdida de los servicios ofrecidos por el Estado del Bienestar ven como a su dolor por la pérdida económica se añade el dolor por ver cómo las expectativas generadas por las generaciones anteriores se desvanecen. El esfuerzo de los antepasados se ha visto malbaratado por una fuerza extraña que no se ha identificado. Cuando a este doble dolor se le añaden frases como:

“hemos vivido como nuevos ricos”⁷,

“España es una familia mal administrada, y hemos vivido por encima de nuestras posibilidades”⁸

Entonces aparece el sentimiento de indignación. Corresponsabilizar a los ciudadanos por una crisis que ellos no han generado es la peor de las estrategias que podía haberse diseñado para superar la crisis.

Sin embargo, es posible que tras esa indignación haya una mirada nueva sobre la sociedad que va a gestarse en el futuro.

La Renta disponible de los trabajadores puede cuantificarse como el complementario de la recaudación impositiva de las Rentas del Trabajo:

⁷ Ana Belén en el diario “La Razón”:

Los españoles han vivido hasta hace relativamente poco tiempo “como nuevos ricos”, creyendo ser algo que no eran y hoy, por eso, “cuesta más asumir una serie de cosas”, como las que resultan de la crisis económica, según opinó hoy la actriz y cantante Ana Belén

Consultable en:

http://www.larazon.es/detalle_hemeroteca/noticias/LA_RAZON_277851/290-ana-belen-los-espanoles-hemos-vivido-como-nuevos-ricos#Tt1fnsQa8jyqPv8

⁸ Leopoldo Abadía en declaraciones a Caixa Penedes el 13 de Enero de 2011.

Consultable en:

http://www.campjoliu.org/index.php?option=com_content&view=article&id=282:espana-es-una-familia-mal-administrada-y-hemos-vivido-por-encima-de-nuestras-posibilidades&catid=1:latest-news

$$\text{Renta Disponible Trabajadores} = \text{Rentas del Trabajo} - (x_1\% * \text{Rentas del Trabajo}) \quad [29]$$

Agrupando términos:

$$\text{Renta Disponible Trabajadores} = (1 - x_1\%) * \text{Rentas del Trabajo} \quad [30]$$

Actuando con el mismo proceder puede identificarse la Renta disponible de las entidades:

$$\text{Renta Disponible Entidades} = (1 - x_2\%) * \text{Rentas del Capital} \quad [31]$$

De manera que para poder continuar ofreciendo los servicios de Educación, Sanidad y Seguridad que el Estado del Bienestar no puede continuar financiando son los propios trabajadores y las entidades quienes deben de re-organizar su Renta Disponible.

La Renta Disponible de los Trabajadores se subdivide en Consumo y Ahorro.

$$\text{Renta Disponible Trabajadores} = \text{Consumo} + \text{Ahorro} \quad [32]$$

El Consumo puede a su vez subdividirse en consumo fijo (C), el de subsistencia y otro consumo variable en función de la Renta Disponible, donde $c\%$ indica la propensión al consumo

$$\text{Renta Disponible Trabajadores} = (C + c\% * (\text{Renta Disponible Trabajadores})) + \text{Ahorro} \quad [33]$$

Así puede delimitarse el Ahorro de los Trabajadores:

$$\text{Ahorro de los Trabajadores} = (\text{Renta disponible Trabajadores} * (1 - c\%)) - C \quad [34]$$

Pero no puede aplicarse la misma lógica a la Renta Disponible de las Entidades. Estas organizaciones ya han deducido sus consumos de los ingresos por ventas. De manera que el Ahorro de las Entidades no es un concepto equivalente al del Ahorro de los Trabajadores. Por esta razón no se

utiliza el término Ahorro de las Entidades, se habla de la Autofinanciación de las Entidades:

$$\text{Autofinanciación de las Entidades} = \sum_{i=1}^n (\text{Amortización}_i + \text{Reservas}_i) \quad [35]$$

Siendo la Amortización el reflejo de la pérdida de valor que sufren las inversiones realizadas y siendo las Reserva, la parte de las Utilidades o Beneficio neto que no se reparte entre los socios , entre los aportantes de capital.

De acuerdo con la estructura completa de la cuenta de pérdidas y ganancias puede comprenderse el impacto de las Amortizaciones sobre el beneficio:

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS A PARTIR DEL VALOR AÑADIDO
+ Ingreso por Ventas	+ Ingreso por Ventas
- Consumos necesarios para producir las ventas	- Consumos necesarios para producir las ventas
- Costes Salariales	- Otros gastos
- Otros gastos	= Valor Añadido
= Margen	- Costes Salariales
- Amortización	= Margen
= Beneficio antes Intereses e Impuestos	- Amortización
- Intereses	= Beneficio antes Intereses e Impuestos
= Beneficio antes de Impuestos	- Intereses
- Impuestos sobre beneficio sociedades	= Beneficio antes de Impuestos
= Beneficio Neto	- Impuestos sobre beneficio sociedades
	= Beneficio Neto

De este Beneficio Neto o Utilidades, una parte puede ir a retribuir a los socios, los llamados dividendos y la parte complementaria queda reinvertida en la propia entidad, denominándose Reservas.

=	Beneficio Neto
-	Dividendos
=	Reservas

Si al Valor Añadido se le restan los costes salariales y los intereses quedarían las utilidades (beneficio neto) y las rentas. Si a las utilidades se le restan los dividendos quedarían solo las Reservas y las rentas. En estas rentas están contenidas las amortizaciones y los impuestos sobre sociedades. De forma que la Autofinanciación de las entidades puede también expresarse como:

$$\text{Autofinanciación de las Entidades} = \sum_{i=1}^n (\text{Valor Añadido} - \text{Costes Salariales} - \text{Intereses} - \text{Dividendos} - x_2\% * (\text{Rentas del Capital}))_i \quad [36]$$

En consecuencia, la Autofinanciación de las Entidades y el Ahorro de los Trabajadores son los flujos monetarios que quedan fuera del presupuesto público, que quedan a libre disposición de los ciudadanos y sus organizaciones.

De esta Autofinanciación de las entidades una parte debe dedicarse a mantener el volumen de inversiones fijas necesario para mantener el crecimiento empresarial (CAPEX) y otra parte debe financiar las necesidades de inversión en capital no fijo (Working Capital o Fondo de Comercio). La parte de la autofinanciación liberada des estas necesidades de inversión a corto y largo plazo constituyen los flujos libres a disposición de las entidades:

$$\text{Flujos Libres de las entidades} = \text{Autofinanciación} - \text{CAPEX} - \text{Working Capital} \quad [37]$$

La suma del Ahorro de los Trabajadores más el Flujo libre de las Entidades es lo que puede emplearse para completar los servicios de Educación, Sanidad y Seguridad no cubiertos por culpa de la crisis:

$$\textit{Flujos Libres Ciudadanos} = \textit{Ahorro de los Trabajadores} + \textit{Flujo libre de las entidades} \quad [38]$$

Si el Estado del Bienestar actual se compara con el Estado del Bienestar anterior al 2008 aparece una diferencia que es la crisis económica:

$$\textit{Estado del Bienestar}_{actual} - \textit{Estado del Bienestar}_{2007} = \textit{Crisis Económica} \quad [39]$$

Recordando que la Crisis Económica se había configurado en la ecuación [7] como

$$\textit{Crisis Económica} = \textit{Ayudas FED} + \textit{Ayudas BCE} + \textit{Ayudas gubernamentales}_{totales} \quad [7]$$

Puede comprobarse que para no sufrir mayores penurias debería conseguirse la igualdad:

$$\textit{Flujos Libres Ciudadanos} = \textit{Crisis Económica} \quad [40]$$

La salida de la crisis pasa por la gestión de estos flujos libres para poder financiar los servicios de Educación, Sanidad y Seguridad que ya no van a ser proveídos por las administraciones públicas.

Nuevas Fronteras

La gestión de los flujos libres ciudadanos nos abre un tema de discusión muy novedoso. No se trata de discutir sobre las fronteras estatales, se trata de delimitar el papel de los ciudadanos en la nueva sociedad post-crisis.

Las fronteras conceptuales que habían dado lugar a la generación de unas estructuras políticas concretas hoy están cambiando. La nueva realidad que muestra esta continuada crisis económica precisa de nuevas definiciones y en consecuencia de la delimitación de nuevas fronteras, de nuevos ámbitos de responsabilidad.

Ante un Estado del Bienestar inviable, han aparecido formas de colaboración algunas muy antiguas y otras completamente nuevas:

- La beneficencia y la caridad han reaparecido como actividades mitigadoras de la crisis y no parecen tener sustitutos.

Muchas de las actividades de ayuda desinteresada las han realizado tradicionalmente las organizaciones dependientes de las entidades religiosas. En Europa son muchos los países que cuentan con la actividad de Caritas, dependiente de la Iglesia Católica, pero otras religiones, o incluso agrupaciones laicas, también disponen de sus propias entidades en este ámbito, aunque por su dispersión (iglesias Evangélicas) o por su reciente implantación (confesiones musulmanas) no tienen la misma visibilidad que las instituciones bajo el amparo del Vaticano. Pero lo destacable de esta actividad es que había quedado relegada por de la presencia del Estado del Bienestar en casi todos los ámbitos de actuación ciudadana. La administración pública iba situando a estas entidades en una posición más residual. Allí donde no llegaba la atención del Estado, allí es donde podían realizar su misión estas entidades. Es un típico caso del llamado efecto “crowding-out”. Es decir, la presencia del Estado desplaza la iniciativa privada y la margina.

Cuando la administración pública no puede hacer frente a sus obligaciones de tesorería, los servicios que prestaba en los ámbitos más residuales vuelven a la órbita de las iniciativas benéficas

- La filantropía, que siempre ha tenido un papel muy poco destacado en los Estados del Bienestar, ha irrumpido con un protagonismo desconocido.

A lo largo de la historia se han desarrollado muchas iniciativas filantrópicas y en Europa se encuentran numerosísimas instituciones creadas por motivos filantrópicos. La mayoría de las Organizaciones No Gubernamentales (ONG) tienen su origen en la motivación filantrópica. Dentro de las fronteras estatales, las administraciones públicas han intentado llevar a cabo actividades de carácter

filantrópico (por ejemplo: integración de minorías étnicas, eliminación de discriminaciones, prevención de segregaciones, etc). Sin embargo, fuera de las fronteras se han desarrollado las actividades filantrópicas más espectaculares y allí los Estados se han visto totalmente superados. Es el caso de las campañas de solidaridad internacional. Las ayudas mutuas se han globalizado y cualquier emergencia que se produzca por una catástrofe natural, o inducida por la actividad humana, como son los conflictos bélicos, genera movimientos de ayuda en todos los continentes. En estos ámbitos los Estados se han incapaces de suplir la voluntad de ayuda de sus ciudadanos. Las administraciones públicas no han podido avanzar a los movimientos ciudadanos de fraternidad y han tenido que situarse en una posición seguidora de las iniciativas privadas. Por regla general, la administración pública se ha situado en una posición de colaborador de estas entidades. Colaborador principal en muchos casos, pero no ha podido suplir los servicios que desde estos ámbitos se han generado. El caso más evidente es el de la Cruz Roja, la ONG más grande del mundo. Su actividad se sostiene por aportaciones de los propios Estados, reconociendo que su función no la pueden suplantar mediante actividades de la administración pública. Incluso dentro de las propias fronteras del Estado, algunas actividades no pueden darse con la misma efectividad por un departamento público como se pueden ofrecer desde las mismas ONGs.

- El micro-mecenazgo, con el apoyo de las nuevas tecnologías, ha conseguido emerger como una actividad ya consubstancial al nuevo orden social.

Esta ha sido una solución inmejorable para financiar aquellos proyectos que la administración pública reconoce no poder financiar. Pequeñas aportaciones de un público muy amplio permiten recoger fondos para desarrollar, no ayudas directas, sino proyectos inversores. Todo esto conjuntamente con una actividad de captación de fondos (el anglicismo fund-raising se impone para denominar a esta actividad) mediante donaciones, contratos de colaboración, etc.

El mecenazgo había existido desde la remota antigüedad, pero el micro-mecenazgo permite que personas con bajo nivel de renta disponible puedan incorporarse a esta actividad.

Aprovechando las ecuaciones anteriores puede apreciarse que el destino de los Flujos Libres Ciudadanos es la beneficencia, la filantropía y el mecenazgo. Un análisis más detallado puede ayudar a situar cada una de estas actividades.

El trabajador con su ahorro debe ante todo cubrir ante todo los problemas de sanidad, después los de seguridad y finalmente educación, con esto debe garantizarse el “Bienestar” que el Estado no va a cubrirle.

Los problemas sanitarios y de seguridad pueden cubrirse mediante la contratación de Seguros, y los de educación deberá costearlos directamente. La parte residual es la que va a destinarse a la beneficencia, filantropía y micromecenazgo

$$\begin{aligned} & \text{Ahorro de los Trabajadores} = \\ & \text{Seguros} + \text{Educación} + \text{Beneficiencia} + \text{Filantropía} + \\ & \text{Micromecenazgo} \quad [41] \end{aligned}$$

Los flujos libres de las entidades también deben estudiarse incorporando las actividades que desarrolla el Tercer Sector. Las entidades normalmente no asumen conductas de beneficencia, pero sí de filantropía y mecenazgo.

$$\text{Flujo libre de las entidades} = \text{Filantropía} + \text{Mecenazgo} \quad [42]$$

La correcta gestión de estas actividades da lugar a lo que se conoce como Responsabilidad Social Corporativa (RSC).

$$\text{Responsabilidad Social Corporativa} = f(\text{Filantropía}, \text{Mecenazgo}) \quad [43]$$

Las entidades difícilmente puedan disponer de profesionales de la filantropía y el mecenazgo, por lo que iniciarán los procesos para subcontratar tales actividades. La organización de un departamento de RSC, comporta saber gestionar los recursos libres para generar el máximo provecho social.

Toda esta nueva singularidad de hechos económicos es lo que ha llevado al profesor Mayer de la escuela de negocios de la Universidad de Oxford a situar el concepto de “cooperación” en el primer nivel del debate teórico sobre

la visión económica de la nueva estructura social que se nos avecina (Mayer 2013)

La cooperación es una actividad propia de los seres sociales y los humanos demostramos lo imprescindible que es desde el momento de la concepción de la vida. Pero, la cooperación se muestra con distintas imágenes. En el Estado del Bienestar, buena parte de la actividad cooperativa entre los ciudadanos se delegaba a la actuación de la Administración Pública.

Históricamente se ha separado el mundo económico en Sector Privado y Sector Público. Esta relación binaria lleva ya muchos años cuestionándose, pero con la crisis se ha visto totalmente superada. Entre el Sector Público y el Sector Privado ha aparecido un Tercer Sector que tiene un papel imprescindible en la situación actual.

Las explicaciones meramente basadas en blancos y negros se contaminan de maniqueísmo y resultan poco explicativas. Los grises siempre aparecen y deben estudiarse con rigor. El Tercer Sector contiene la gama de grises entre el Sector Público y el Sector Privado.



¿Cómo financiar el Tercer Sector?

La ecuación número [40] nos indicaba que en nuestras sociedades existían unos flujos libres de la ciudadanía que podían utilizar para compensar la pérdida de servicios ofrecidos por el Estado del Bienestar.

El Tercer Sector se financia a través de esos flujos libres por parte del sector privado y también por aportaciones del sector Público.

Resulta que las mismas administraciones públicas al ver reducidos sus presupuestos para las actividades propiamente asistenciales, recurren a la subcontratación. El Estado no puede hacer frente a las inversiones que requieren los nuevos servicios educativos, sanitarios o de seguridad pero si puede hacer frente al gasto (o a parte de él) que esos servicios generan anualmente.

Así el Tercer Sector se nutre de los flujos libres ciudadanos y de las aportaciones del sector Público:

$$\begin{aligned} &Tercer Sector = \\ &Flujos Libres Ciudadanos + Aportaciones Sector Público \quad [44] \end{aligned}$$

La salida de la crisis está en manos de los gestores del Tercer Sector. De su habilidad dependerá que puedan cubrirse las deficiencias del Estado del Bienestar que la crisis económica ha puesto de manifiesto.

BIBLIOGRAFIA

KUZNETS, S. National Income 1929-1932, Senate Report, Division of Economic Research, Bureau of Foreign and Domestic Commerce, 4/1/1934

MAYER, C. Firm Commitment: Why the corporation is failing us and how to restore trust in it. Oxford University Press (2013)

The Financial Crisis: Inquiry report

Consultable en: <http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/GPO-FCIC/pdf/GPO-FCIC.pdf>

WALL STREET AND THE FINANCIAL CRISIS: Anatomy of a Financial Collapse

MAJORITY AND MINORITY STAFF REPORT

PERMANENT SUBCOMMITTEE ON INVESTIGATIONS

UNITED STATES SENATE

Consultable en:
http://www.hsgac.senate.gov//imo/media/doc/Financial_Crisis/FinancialCrisisReport.pdf?attempt=2

SCHUMPETER, J.A. Ciclos económicos: análisis teórico, histórico y estadístico del proceso capitalista. Traducción de Jordi Pascual. Prólogo de Fabián Estapé . Ed. Prensas Universitarias de Zaragoza (2002)

WEBGRAFIA

- Discurso Presidente George W. Bush
<https://www.youtube.com/watch?v=1N5kRVfmMoE>
- ¹Glosario del Banco Mundial, consultable mediante:
<http://www.worldbank.org/depweb/beyond/beyondsp/glossary.html>

- La Razón:
- http://www.larazon.es/detalle_hemeroteca/noticias/LA_RAZON_277851/290-ana-belen-los-espanoles-hemos-vivido-como-nuevos-ricos#Ttt1fnsQa8jyqPv8

Caixa Penedès:

http://www.campjoliu.org/index.php?option=com_content&view=article&id=282:espana-es-una-familia-mal-administrada-y-hemos-vivido-por-encima-de-nuestras-posibilidades&catid=1:latest-news





SUPERACIÓN DE LA CRISIS ECONÓMICA Y MERCADO DE TRABAJO: ELEMENTOS DINAMIZADORES

Prof. Dr. JOSÉ LUIS SALIDO BANÚS

*Titular de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social
de la Universidad de Barcelona. Abogado.*

RESUMEN: En el presente artículo se trata de señalar las grandes reformas que se han operado durante estos últimos años de profunda crisis económica en la regulación laboral y destacar los aspectos positivos que tales cambios suponen para la dinamización del mercado de trabajo cuya última finalidad es la creación de empleo. Hasta la fecha, casi todos los comentarios en relación con la permanentemente criticada reforma laboral han sido de carácter negativo. Pero cabe preguntarse, hasta donde hubiéramos llegado de no acometerse tales reformas. ¿Son realmente perversas las medidas adoptadas ya por el anterior gobierno y continuadas por el actual?

ABSTRACT: The present article tries to explain the big reforms that have occurred during the last years of deep economic crisis in the labour regulation and emphasizing the positive aspects that such changes suppose for the dynamization of the labour market and the creation of employment. Up to the date, all the comments in relation to the labour reform have been negative. But it is necessary to wander, where we had arrived if such reforms had not been taken. Are actually perverse the measures taken by the different Governments?

SUMARIO: 1.- Introducción. 2.- Los elementos jurídico-técnicos de la reforma del mercado de trabajo. 2.1.- Entrada en el mercado laboral: Intermediación y contratación. 2.1.1. Intermediación. 2.1.2. Contratación. 2.2.- La modificación sustancial de condiciones de trabajo. 2.3.- La suspensión del contrato de trabajo como elemento de flexibilidad “versus” el despido objetivo. 2.4.- La transformación del despido: causas, procedimientos e indemnizaciones. 3.- La reforma de la negocia-

ción colectiva.- 3.1: Prevalencia del convenio de empresa.- 3.2.- El planteamiento legal ante el anquilosamiento de la negociación: la ultraactividad de los convenios colectivos. 4.- A modo de conclusión.

1.- Introducción

De todas las situaciones de crisis, una vez superadas, se suele aprender algo. En mi discurso de ingreso en la Reial Acadèmia de Doctors¹ señalé exactamente que *“La situación de crisis en la que estamos inmersos en la actualidad y en la que parece que seguiremos estando desgraciadamente durante algún tiempo, a buen seguro proporcionará a gobernantes y políticos, a científicos de todas las ramas del saber, a empresarios y trabajadores, así como a la sociedad civil en general, lecciones que aprender y situaciones sobre las que reflexionar...”*

Dentro de estas reflexiones se inscribe la del profesor MONEREO PÉREZ que un reciente artículo², citando a SINZHEIMER y a PALOMEQUE LÓPEZ señala que: *“Entre crisis económica y Derecho del Trabajo ha existido una relación histórica siempre compleja y controvertida. La crisis económica siempre ha presidido la intrahistoria del Derecho del Trabajo, porque este es un Derecho de la distribución que incide, además, en la producción (derecho de la producción y su organización)”*

Sin duda la relación existente, no ya entre crisis económica y Derecho del Trabajo, sino entre economía y trabajo asalariado preferentemente, ha sido, es y será siempre compleja. Ello se pone de manifiesto con claridad si partimos de la base de que los intereses de los sujetos protagonistas de la relación laboral son por definición contrapuestos, aunque teleológicamente puedan tener en sus respectivas actuaciones algún punto de conexión, como por ejemplo el bien común. A unos les asiste en sus reivindicaciones el derecho constitucional a la libertad de empresa (art. 38 de la Constitución Española de 1978, en adelante CE) y a otros el derecho a un trabajo (art. 35 CE), en las condiciones que a tal efecto prevé el “bloque de laboralidad constitucional” (arts. 28, 37, 40, 41, CE entre otros), amén del resto de derechos fundamentales y libertades públicas

-
1. *“El Derecho del Trabajo encrucijada entre los derechos de los trabajadores y el derecho a la libre empresa y la responsabilidad social corporativa”*. Publicaciones de la Reial Acadèmia de Doctors. Barcelona 2011. Pág. 17.
 2. MONEREO PÉREZ, JL. *“El Derecho del Trabajo y el legislador de la crisis económica. Técnica legislativa i política del Derecho Social”*. Revista General de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social nº 38. Junio de 2014. Pág. 2.

que no se pierden por ostentar la condición de trabajador asalariado, como pacíficamente entiende la doctrina del “drittwirkung” (C.H. NIPPERDEY), nuestro ordenamiento jurídico³ y el propio Tribunal Constitucional⁴. Además hay que tener en cuenta los derechos y obligaciones que tanto para empresarios como para trabajadores se derivan del contrato de trabajo, en los términos descritos en los arts. 4 y 5 de la Ley 8/1980, de 10 de marzo, del Estatuto de los trabajadores hoy compendiada en el Texto Refundido del Estatuto de los Trabajadores (en adelante TRET), aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/1995 de 24 de marzo (BOE del 29).

Por otra parte a nadie le puede extrañar que siendo el trabajo (el coste total de la mano de obra, no solo los salarios) un elemento (factor se decía antes) decisivo en la productividad y competitividad de las empresas, requiera, especialmente en situaciones de crisis económicas y de manera urgente⁵, de adaptaciones permanentes. Y ello no significa culpabilizar al Derecho del Trabajo (heterónomo y autónomo) que lo regula de la crisis económica que soportamos, sino aceptar y ser conscientes que la propia naturaleza jurídica de tracto sucesivo que tiene el contrato de trabajo, el reconocido constitucionalmente “*ius variandi*” empresarial y el devenir económico internacional, con la innegable globalización económica al frente, no son elementos estáticos, sino necesariamente mutantes en su propia naturaleza y que requieren de permanentes cambios y modificaciones de adaptación, sin que ello signifique la desregulación absoluta de las relaciones de trabajo ni volver a tiempos pasados en donde la dignidad del ser humano, en todas sus manifestaciones, no tenía valor ni reconocimiento alguno.

Como era de prever, el reconocimiento tardío de nuestra situación de crisis económica, trajo como consecuencia inmediata y urgente⁶ unas primeras

3. Ley Orgánica 1/1982, de 5 de mayo, sobre el derecho al honor, a la intimidad y a la propia imagen. Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo, para la igualdad efectiva entre mujeres y hombres.

4. Entre otras, SSTC 206/2007 sobre el derecho a la intimidad personal, 192/2003, de 27 de octubre, sobre la aplicación de la dignidad al ámbito de las relaciones laborales o la 196/2004, de 15 de noviembre, sobre reconocimientos médicos.

5. Sobre el desarrollo y urgencia legislativa de las medidas adoptadas durante la crisis, VICENTE PALACIO, A. en “*El impacto de la gran crisis mundial sobre el Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social. Su incidencia en España, Europa y Brasil 2008-2014*” Dir. GARCÍA NINET, JI. Coord. BURRIEL RODRIGUEZ-DIOSDADO, P. (Atelier) Barcelona 2014. Pág. 45 y ss.

6. El Auto del Tribunal Constitucional de 12 de febrero de 2014 en relación con la apreciación de urgencia y el recurso al Real Decreto Ley, en lo que afecta al RD-L 3/2012 concluye que : “ En consecuencia en atención a las razones y cifras expuestas en dicho Preámbulo sobre la gravedad de la crisis y su incidencia sobre el empleo y la situación del mercado de trabajo en España, hemos de concluir que la apreciación por el Gobierno de la situación de extraordinaria y urgente necesidad en este caso no resulta abusiva o

tentativas de cambio legislativo del mercado laboral durante el gobierno del presidente Rodríguez Zapatero. Tentativas inoperantes por insuficientes e inoportunas, elaboradas más de cara a la galería, en lo que podríamos denominar una “legislación de escaparate”, que realmente eficaces para solventar los principales problemas derivados de la galopante crisis económica (también de valores en el caso de nuestra patria) que podrían resumirse, en primer lugar en frenar la destrucción de empleo, en segundo término atender a las necesidades de los desempleados y por último intentar un cierto equilibrio económico con la pretensión de que España no cayera en *default*⁷.

No entraré en el análisis ni macroeconómico, ni económico, ni econométrico ni tan siquiera estadístico de la crisis, sino que me limitaré a analizar los instrumentos jurídicos que se han pergeñado, en el ámbito laboral y adyacentes, para hacer frente a la misma, con la pretensión de que reiniciada la senda de crecimiento económico las condiciones para crear empleo fueran más favorables que las que teníamos en años pretéritos.

Podemos decir, sin temor a equivocarnos, que la primera norma realmente decidida a favorecer la flexibilidad en el mercado de trabajo adaptándolo en buena medida a otros estándares europeos, con la idea de mejorar la empleabilidad de los trabajadores, atender al concepto de flexiguridad europeo y por qué no decirlo, evitar una mayor sangría en materia de extinciones de contratos de trabajo fue el Real Decreto Ley 3/2012, de 10 de febrero, de medidas urgentes para la reforma del mercado laboral. Su texto se publica en el BOE del día 11. Posteriormente y fruto de la tramitación parlamentaria del citado Real Decreto Ley, aparece la Ley 3/2012, de 6 de julio, (en adelante LRMT) del mismo nombre que el anterior y de similar contenido, aunque con algo más de extensión.⁸

arbitraria, sino que encaja dentro de los supuestos en que este Tribunal ha considerado legítima la utilización del Real Decreto-Ley, esto es, todos aquellos casos en que hay que alcanzar los objetivos marcados para la gobernación del país que, por circunstancias difíciles o imposibles de prever, requieren una acción normativa inmediata o en que la coyunturas económicas exigen una rápida respuesta”.

7. Es evidente que no solo las medidas afectan al mercado de trabajo. Según el informe mensual de “la Caixa” correspondiente al número 370 editado los meses de julio/agosto de 2013 (Pág. 27), el calendario para dinamizar la economía española pasaba por: En el 3 Trimestre de 2013 evaluar y modificar la reforma laboral de 2012. Reforma de la Administración local. 4 Trimestre de 2013: Plan de aumento de la eficiencia de las Administraciones Públicas. Autoridad Fiscal independiente. Reforma de del sector energético. Regulación del factor de sostenibilidad de las pensiones. Aplicación de la Ley de garantía de la Unidad de Mercado. Aprobar la ley de Colegios Profesionales. Aprobar la Ley de soporte al emprendedor. 1 Trimestre de 2014: Aprobar la Ley de desindexación. Examen sistemático de las partidas de gasto mayores del presupuesto. Revisión sistemática del sistema tributario.

8. El preámbulo de dicha norma, es claro en cuanto a sus objetivos: “La reforma laboral que recoge esta Ley es completa y equilibrada y contiene medidas incisivas y de aplicación inmediata, al objeto de

A decir de un sector de la doctrina⁹: *constituye una norma muy relevante, valiente, compleja y polémica; su propia extensión (64 páginas de BOE; 35.525 palabras; 189.440 caracteres) era un indicativo del alcance que tenía.*

Con independencia de atribuirle al citado Real Decreto-Ley y posterior Ley un protagonismo singular, porque sin duda lo tiene, cabe señalar que la producción legislativa, especialmente relacionada con los aspectos laborales y tangenciales a estos de la crisis, es simplemente espectacular, con las consecuencias de todo orden que ello supone. Tampoco se debe dejar de manifestar, aquí y ahora, la deficiente técnica legislativa utilizada en ocasiones que incrementa las dificultades de inteligibilidad de algunas normas ya de por sí complejas en sus contenidos¹⁰.

En cualquier caso, el objetivo de este artículo es poner de manifiesto las reformas más significativas y positivas del mercado de trabajo llevadas a cabo principalmente por la Ley 3/2012, de 6 de julio, sin renunciar a cualquier otra referencia jurídica que complete el diseño de este nuevo mercado del trabajo surgido a raíz de la crisis económica.

2.- Los elementos jurídico-técnicos de la reforma del mercado de trabajo.

La capacidad de intervención que la Constitución Española de 1978 concede a los Poderes públicos en el diseño del mercado de trabajo es absolutamente decisiva. Supone la posibilidad de decidir legislativamente sobre los límites

establecer un marco claro que contribuya a la gestión eficaz de las relaciones laborales y que facilite la creación de puestos de trabajo, así como la estabilidad en el empleo que necesita nuestro país. La reforma apuesta por el equilibrio en la regulación de nuestras relaciones de trabajo: equilibrio entre la flexibilidad interna y la externa; entre la regulación de la contratación indefinida y la temporal, la de la movilidad interna en la empresa y la de los mecanismos extintivos del contrato de trabajo; entre las tutelas que operan en el contrato de trabajo y las que operan en el mercado de trabajo, etc. El objetivo es la flexiseguridad. Con esta finalidad, la presente Ley recoge un conjunto coherente de medidas que pretenden fomentar la empleabilidad de los trabajadores, reformando aspectos relativos a la intermediación laboral y a la formación profesional (capítulo I); fomentar la contratación indefinida y otras formas de trabajo, con especial hincapié en promover la contratación por PYMES y de jóvenes (capítulo II); incentivar la flexibilidad interna en la empresa como medida alternativa a la destrucción de empleo (capítulo III); y, finalmente, favorecer la eficiencia del mercado de trabajo como elemento vinculado a la reducción de la dualidad laboral, con medidas que afectan principalmente a la extinción de contratos de trabajo (capítulo IV) ”.

9. SEMPERE NAVARRO, A. “Suplemento especial Reforma Laboral” Editorial Aranzadi. Cizur Menor (Navarra) 2012. Pág. 14

10. GARCÍA NINET, JI. Y SALIDO BANÚS, JL. Recogen en “El impacto de la gran crisis “ op. cit. Pág. 969 y ss., una relación de más de 200 disposiciones de todo orden (Leyes orgánicas, leyes, Reales Decretos-Leyes, etc.) relacionadas directamente con la crisis entre 1 de enero de 2008 a 31 de diciembre de 2013.

de la autonomía individual (normas sobre contratación, limitaciones sobre el derecho de libertad de empresa y por tanto del *ius variandi* empresarial en temas relacionados con suspensiones de los contratos de trabajo, despidos, normas mínimas en relación con los salarios o el tiempo de trabajo, etc.), sobre el control administrativo (inspeccionar y establecer un régimen de sanciones) y jurisdiccional de las diferentes actuaciones de los sujetos protagonistas de las relaciones laborales, así como en la determinación de las llamadas políticas de empleo¹¹ destinadas principalmente, según el art. 2 de la Ley de Empleo (en adelante LE) a:

- a) Garantizar la efectiva igualdad de oportunidades y la no discriminación, teniendo en cuenta lo previsto en el artículo 9.2 de la Constitución Española, en el acceso al empleo y en las acciones orientadas a conseguirlo, así como la libre elección de profesión oficio sin que pueda prevalecer discriminación alguna, en los términos establecidos en el artículo 17 del Estatuto de los Trabajadores.

Dichos principios serán de aplicación a los nacionales de Estados miembros del Espacio Económico Europeo y, en los términos que determine la normativa reguladora de sus derechos y libertades, a los restantes extranjeros.

- b) Mantener un sistema eficaz de protección ante las situaciones de desempleo, que comprende las políticas activas de empleo y las prestaciones por desempleo, asegurando la coordinación entre las mismas y la colaboración entre los distintos entes implicados en la ejecución de la política de empleo y su gestión y la interrelación entre las distintas acciones de intermediación laboral.
- c) Adoptar un enfoque preventivo frente al desempleo, especialmente de larga duración, facilitando una atención individualizada a los desempleados, mediante acciones integradas de políticas activas que mejoren su ocupabilidad.

Igualmente, la política de empleo tenderá a adoptar un enfoque preventivo frente al desempleo y de anticipación del cambio a través de acciones forma-

11. La Ley 56/2003, de 16 de diciembre, de Empleo define las políticas de empleo como: “Teniendo en cuenta lo establecido en los artículos 40 y 41 de la Constitución, la política de empleo es el conjunto de decisiones adoptadas por el Estado y las comunidades autónomas que tienen por finalidad el desarrollo de programas y medidas tendentes a la consecución del pleno empleo, así como la calidad en el empleo, a la adecuación cuantitativa y cualitativa de la oferta y demanda de empleo, a la reducción de las situaciones de desempleo y a la debida protección en las situaciones de desempleo.

La política de empleo se desarrollará, dentro de las orientaciones generales de la política económica, en el ámbito de la estrategia coordinada para el empleo regulada por el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea.

tivas que faciliten al trabajador el mantenimiento y la mejora de su calificación profesional, empleabilidad y, en su caso, recalificación y adaptación de sus competencias profesionales a los requerimientos del mercado de trabajo.

- d) Asegurar políticas adecuadas de integración laboral dirigidas a aquellos colectivos que presenten mayores dificultades de inserción laboral, especialmente jóvenes, mujeres, discapacitados y parados de larga duración, mayores de 45 años.
- e) Mantener la unidad del mercado de trabajo en todo el territorio estatal, teniendo en cuenta las características específicas y diversas de los diferentes territorios y promoviendo la corrección de los desequilibrios territoriales y sociales.
- f) Asegurar la libre circulación de los trabajadores y facilitar la movilidad geográfica, tanto en el ámbito estatal como en el europeo, de quienes desean trasladarse por razones de empleo.
- g) Coordinar su articulación con la dimensión del fenómeno migratorio interno y externo, de acuerdo con lo establecido en los párrafos a) y d) en colaboración con las comunidades autónomas, en el marco de sus respectivas competencias.
- h) Proporcionar servicios individualizados a la población activa dirigidos a facilitar su incorporación, permanencia y progreso en el mercado laboral, así como a las empresas para contribuir a la mejora de su competitividad.
- i) Fomentar la cultura emprendedora y el espíritu empresarial, así como mejorar la atención y acompañamiento a las personas emprendedoras en la puesta en marcha de su iniciativa empresarial.

Amplio abanico de posibilidades de intervención, cuyos resultados trataré de concretar en aquellas figuras sobre las que se concentra normalmente la mayor atención y que entiendo han sido o serán en un futuro próximo positivas para la creación de empleo en un contexto de dinamización económica.

2.1.- Entrada en el mercado laboral: Intermediación y contratación.

2.1.1. Intermediación:

Una de las cuestiones que a mi entender estaban necesitadas de reforma urgente en el mercado de trabajo era la atinente a la intermediación. Monopolio

exclusivo del Estado (INEM) en un principio¹², en la actualidad se ha abierto a diferentes formas de colaboración que, sin perjuicio de la actividad pública, permiten la entrada a la actuación intermediadora de la iniciativa privada, tanto si ésta se desarrolla sin ánimo de lucro o con él. Más de 50.000 puestos de trabajo sin cubrir cada año (con casi seis millones de parados) por falta de casar adecuadamente oferta y demanda, que en eso consiste la intermediación laboral, son suficiente argumento para tomar medidas que corrigieran tan injusta situación. Pero veamos.

Aunque existen variadas formas de acceder a un puesto de trabajo (anuncios en prensa, portales informáticos, contactos familiares, el «boca-oído», etc.) la fórmula técnica y legalmente establecida como instrumento básico de las políticas activas de empleo es la intermediación laboral, como acabamos de describir en el apartado anterior.

Ésta viene definida en el art. 20 de la LE, en la redacción dada por la Ley 35/2010, de 17 de septiembre, iniciadora de la reforma laboral:

«1. La intermediación laboral es el conjunto de acciones que tienen por objeto poner en contacto las ofertas de trabajo con los trabajadores que buscan un empleo, para su colocación. La intermediación laboral tiene como finalidad proporcionar a los trabajadores un empleo adecuado a sus características y facilitar a los empleadores los trabajos más apropiados a sus requerimientos y necesidades.

2. También se considera intermediación laboral la actividad destinada a la recolocación de los trabajadores que resultaran excedentes en procesos de re-estructuración empresarial, cuando aquélla hubiera sido establecida o acordada con los trabajadores o sus representantes en los correspondientes planes sociales o programas de recolocación.

3. Con independencia del agente que la realice, la intermediación laboral tiene la consideración de un servicio de carácter público».

12. Habrá que recordar a este respecto las cautelas de los primeros Convenios de la OIT en materia de intermediación laboral con respecto a las Agencias con ánimo de lucro. Convenio 34 de la OIT de 1933. Artículo 2:

1. Las agencias retribuidas de colocación con fines lucrativos comprendidas en el párrafo 1, a), del artículo precedente deberán suprimirse dentro de un plazo de tres años, a partir de la entrada en vigor, para cada Miembro, del presente Convenio.

El primer comentario positivo que suscita esta nueva regulación es el reconocimiento que se hace de la actividad de intermediación en el punto 2 del propio artículo, es decir la recolocación o *out placement*, que podrá utilizarse para llevar a término la misma, dentro del plan social, de aquellos trabajadores que hubieran resultado excedentes en procesos de reestructuración de plantillas.

El segundo aspecto positivo es que el art. 21 de la LE a efectos del Sistema Nacional de Empleo, que se define en el art. 5 de la propia norma como *«El conjunto de estructuras, medidas y acciones necesarias para promover y desarrollar la política de empleo»*, señala que la intermediación en el mercado de trabajo se realizará a través de:

- a) Los servicios públicos de empleo, por sí mismos o a través de las entidades que colaboren con los mismos.
- b) Las agencias de colocación debidamente autorizadas.
- c) Aquellos otros servicios que reglamentariamente se determinen para los trabajadores en el exterior.

La nueva redacción dada al referido artículo, permite incrementar la colaboración público-privada en lo que a intermediación laboral se refiere, mediante una nueva concepción de lo que se entiende por agencia de colocación.

En efecto hoy se entiende legalmente por agencias de colocación: *«Aquellas entidades públicas o privadas, con o sin ánimo de lucro, que realicen actividades de intermediación laboral de acuerdo con lo establecido en el art. 20, bien como colaboradores de los Servicios Públicos de Empleo, bien de forma autónoma pero coordinada con los mismos. Asimismo, podrán desarrollar actuaciones relacionadas con la búsqueda de empleo, tales como orientación e información profesional, y con la selección de personal»*.

Resulta por tanto destacable y acertado que en esta nueva concepción, además de reconocerse la posibilidad legal de crear agencias de colocación con ánimo de lucro (reforma del art. 16.3 del TRET), se las provea legalmente del mayor número de apoyos y métodos técnicos para facilitar la intermediación laboral que constituye su actividad principal. Normalmente información, formación, orientación y selección, son eslabones de una misma cadena que, convenientemente ordenados, conducen a incrementar la empleabilidad del trabajador y por tanto a mejorar sus expectativas de empleo.

Igualmente cabe destacar la posibilidad de que las Empresas de Trabajo Temporal, puedan actuar, cuando estén autorizadas para ello, como agencias de colocación (art. 1.Dos de la Ley 3/2012 de 6 de julio que reforma el art. 1 de la Ley 14/1994, de 1 de junio, de Empresas de Trabajo Temporal). Tiene todo el sentido que así sea.

En definitiva, se ha apostado por ampliar el campo de la intermediación laboral, dejando de lado reticencias y desconfianzas del pasado que hoy no tienen justificación. El paso dado, en la buena dirección, debería incidir en un mejor y mayor encaje entre oferta y demanda de empleo, que al final es lo que interesa en beneficio tanto de empresas como de trabajadores.

2.1.2.- La contratación

En esta materia las líneas de actuación de la Reforma del Mercado de Trabajo descansan en los siguientes cambios:

1.- Creación de un nuevo contrato de trabajo: Como advierte SEMPERE NAVARRO, A¹³., se ha derogado el contrato indefinido de fomento del empleo, que ha sido sustituido por otro contrato indefinido, que puede celebrarse a tiempo parcial¹⁴, para favorecer a los emprendedores, para empresas de menos de cincuenta trabajadores¹⁵. Para el legislador la finalidad de esta nueva modalidad contractual, que en principio se podrá utilizar hasta que la tasa de desempleo en España sea inferior al 15%¹⁶, es la de facilitar la contratación de trabajadores por aquellas empresas que, pese a la crisis, apuesten por la creación de empleo.

Con este planteamiento las características de esta nueva modalidad contractual son: i) En primer lugar se trata de un contrato indefinido que deberá formalizarse por escrito en el modelo oficial que se establezca. ii) Se rige por el Estatuto de los Trabajadores excepto en lo que se refiere a la duración del período de prueba que será de un año¹⁷. iii) Gozar de los incentivos fiscales contemplados

13. Op. cit. Pág. 17

14. Lo que obedece a una reforma posterior introducida por el Real Decreto-Ley 16/2013, de 20 de diciembre (BOE del 21.12.2013).

15. Simplemente como dato, señalar que el preámbulo de la Ley 3/2012 de 6 de julio establece que: “Las empresas de cincuenta o menos trabajadores constituyen, según datos del Instituto Nacional de Estadística, el 99,23% de las empresas españolas”.

16. Disposición Transitoria Novena de la Ley 3/2013, de 6 de julio.

17. Lo que para algunos sectores de la doctrina e incluso algún juzgado de lo social (ya hay una sentencia no firme en este sentido)es inconstitucional pues no respeta lo previsto en el art. 2 de la Carta Social Europea, hecha en Turín en 1961 y que fue ratificada por España a principios de los años 80.

en el art. 43 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto de Sociedades aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo. iv) Posibilidad de que el trabajador contratado, en determinadas circunstancias, pueda compatibilizar el seguro de desempleo con el salario percibido de la empresa. v) Cuando el contrato se realice con un desempleado inscrito en las Oficinas de empleo, le serán de aplicación, además las bonificaciones que la propia Ley establece.

Cierto es, que para poder contratar en los términos antedichos y poder beneficiarse de las ayudas públicas indicadas es preciso cumplir con una serie de requisitos relacionados principalmente con no tener deudas ni impagos de impuestos o de cuotas a la Seguridad Social y asumir los compromisos de mantenimiento del empleo especificados en la norma.

2.- Bonificación y financiación, casi hasta la gratuidad en lo que a acciones formativas y cotizaciones sociales se refiere¹⁸, en la contratación a través de la modalidad de formación y aprendizaje.

3.- Autorización para que las Empresas de Trabajo Temporal puedan celebrar Contratos de Puesta a Disposición (CPD) con trabajadores contratados, no solo a través de las modalidades del art. 15 del TRET¹⁹, sino también a través de los contratos formativos (Formación y aprendizaje y prácticas) regulados en el art. 11 del TRET y demás normas de desarrollo.

4.- Nuevo régimen jurídico del contrato a tiempo parcial, especialmente en lo que se refiere a las horas complementarias que finalmente ha quedado diseñado en el Real Decreto-Ley 16/2013 de 20 de diciembre y que prohíbe de forma definitiva la realización de horas extraordinarias. Siendo necesario destacar el nuevo régimen de cotización a la Seguridad Social de esta modalidad contractual que se establece en la Ley 1/2014, de 28 de febrero, para la protección de los trabajadores a tiempo parcial y otras medidas urgentes en el orden económico y social.

5.- Un sistema amplio, pero a mi entender ineficaz y contraproducente de bonificaciones a la Seguridad Social por colectivos, que en nada incentiva a contratar a las empresas ya asentadas y a las que sin duda se les está haciendo una competencia desleal.

18. Disposiciones Transitorias de la LRMT 7ª, 8ª, 9ª 10ª y 13ª.

19. Me refiero a las modalidades por Obra o servicio determinado, eventual por circunstancias de la producción e interinidad.

6.- Establecimiento de una “tarifa plana” (sic) reducida de las cotizaciones sociales para las nuevas contrataciones indefinidas que mantengan el empleo neto durante al menos tres años²⁰. La referida tarifa, oscila entre los 50 o 100 euros mensuales, en función de que el contrato celebrado sea a tiempo completo o parcial.

2.2.- La modificación sustancial de condiciones de trabajo.

Un instituto jurídico que ha sufrido una importante modificación es el regulado en el art. 41 del TRET, relativo a la modificación sustancial de las condiciones de trabajo²¹.

Era imprescindible que, en aras al mantenimiento del empleo, se pudieran variar las condiciones de trabajo (al menos las establecidas legalmente), en aquellas situaciones de crisis empresariales acreditadas y por lo motivos expresamente tasados en la ley.

El legislador de la Reforma justifica los cambios señalando que estas medidas tienen como objetivo “*fortalecer los mecanismos de adaptación de las condiciones de trabajo a las circunstancias concretas que atraviesa la empresa*”²². Y así es, también en mi opinión.

Rebajar condiciones de trabajo (salario, jornada, turnos, etc.) no es un plato de fácil digestión, para nadie. Pero peor es perder el empleo con lo que eso significa en lo personal y familiar en primer término, pero también en lo económico y social en segundo lugar. Podemos preguntarnos, en este último sentido, cuál es el importe de la nómina mensual del Servicio Público de Empleo, para atender las prestaciones contributivas y no contributivas de las personas desempleadas.

Varias son las características que, después del cambio operado, deben ser comentadas.

En primer lugar la justificación de la medida: Para poder llevarla a la práctica deben existir probadas razones económicas técnicas, organizativas o de

20. Real Decreto-Ley 3/2014, de 28 de febrero de medidas urgentes para el fomento del empleo y la contratación indefinida (BOE 1 de marzo de 2014)

21. GARCÍA NINET, JI. En “*El impacto de la gran crisis mundial....*” op. cit. Pág. 211, analiza con todo detalle “las cuestiones principales del art. 41 ET, tras las últimas reformas operadas entre 2010 y 2013 “

22. Preámbulo de la Ley 3/2012, de 6 de julio.

producción” que estén relacionadas con la competitividad, productividad u organización técnica o del trabajo en la empresa²³.

En segundo término, la actuación empresarial debe ceñirse a las siguientes condiciones: Jornada de trabajo, horario y distribución del tiempo de trabajo, régimen de trabajo a turnos, sistema de remuneración y cuantía salarial, sistema de trabajo y rendimiento y funciones cuando estas excedan los límites de la movilidad funcional establecidos en el art. 39 del TRET.

En este sentido habrá que tener en cuenta que aunque aparentemente estamos ante una modificación sustancial, puede suceder que en realidad no lo estemos. De forma que el análisis de la situación debe hacerse con rigor. Tanto por la empresa cuando toma la decisión, como por parte de los representantes de los trabajadores cuando la impugnan²⁴.

En este sentido GARCÍA NINET²⁵, señala que: ”cualquier lectura atenta de múltiples sentencias nos evidencia el gran casuismo existente, resultando difícil, cuando no imposible, extraer reglas generales acerca de cuándo estamos ante una modificación sustancial o ante cambios accesorios o menores o simples ajustes...”

En tercer lugar habrá que tener presente qué condiciones, por supuesto de las contempladas en el apartado anterior, pueden ser modificadas. En este sentido la norma establece que son, “*las reconocidas en el contrato de trabajo, en acuerdos o pactos colectivos, o disfrutadas en virtud de una decisión unilateral del empresario de efectos colectivos*”. Cuando las condiciones que se pretende modificar estén contenidas “*stricto sensu*” en el convenio colectivo, la vía del art. 41 queda cegada y la ley remite para esas modificaciones a la inaplicación del convenio colectivo regulada en el art. 82.3 del TRET.

23. STS 16 de Diciembre de 2013. ROJ: STS 6440/2013. La empresa cumplió escrupulosamente con las exigencias del art. 41 del ET : 1) al haber demostrado la reducción sufrida en su facturación durante los tres últimos años, con la consiguiente reducción del beneficio; 2) que la medida propuesta mejora la competitividad, productividad y la organización del trabajo; y 3) que también resultó acreditado que la representación de los trabajadores, “enrocada desde el inicio en una supuesta falta de documentación, se negó a proponer ningún tipo de contrapropuesta, que pudiera considerarse pese a lo cual la empresa mejoró e incrementó su propuesta inicial, como se desprende de la simple lectura de su propuesta inicial y del acta que puso fin al período de consultas”.

24. STS 18 de Diciembre de 2013. ROJ: STS 6541/2013. No constituye una modificación sustancial de condiciones de las que regula el art. 41 ET, ni exige, por consiguiente, el cumplimiento del procedimiento allí establecido la adopción de una medida prevista, como puede ser el cambio de turnos para evitar el trabajo nocturno mientras persista el riesgo detectado en la evaluación.

25. Op. cit. Pág 232 y ss.

Atendiendo al número de los sujetos afectados por la modificación, ésta deberá seguir o el procedimiento previsto para los casos individuales y plurales o, en su caso, el previsto para los colectivos.

En extracto, se puede señalar que cuando la modificación de condiciones es individual o plural se notificará por escrito al trabajador afectado exponiéndole las causas de la modificación que entrará en vigor a los 15 días de aquella notificación.

Cuando la modificación afecta a un número de trabajadores superior a los umbrales que señala la norma, el empresario deberá poner en conocimiento de los trabajadores su intención de iniciar el periodo de consultas. Transcurridos siete días podrá iniciarse dicho periodo de consultas (de negociación en realidad). El resultado puede ser con acuerdo o sin acuerdo. En este último caso la decisión empresarial se comunicará a los trabajadores y surtirá efecto a los siete días.

Para la defensa de sus intereses y ante situaciones irregulares de la actuación empresarial el trabajador, puede reaccionar de tres formas distintas:

- a) Aceptando las nuevas condiciones de trabajo.
- b) Impugnando la decisión empresarial, ante los jueces y tribunales del orden social de la jurisdicción, en un plazo de caducidad de 20 días laborales o,
- c) Rescindiendo su contrato de trabajo con una indemnización de 20 días de salario por año trabajado con el tope de nueve mensualidades. El plazo para rescindir el contrato de forma indemnizada es de un año a contar desde la notificación del cambio de condiciones.

2.3.- La suspensión del contrato de trabajo como elemento de flexibilidad “versus” el despido objetivo.

Ya desde los inicios de la crisis, algunos sectores de la economía venían señalado que uno de los motivos de sus lacerantes efectos sobre el empleo era fruto de las rigideces y por tanto falta de flexibilidad de la normativa que regulaba nuestro mercado de trabajo, en comparación con otras regulaciones europeas. De forma muy particular se referían a institutos jurídicos como la suspensión de los contratos de trabajo o la reducción del tiempo de trabajo como alternativas a los despidos de carácter objetivo (los basados principalmente en situaciones

negativas para las empresas, por causas económicas, organizativas, técnicas o productivas), regulados en los arts. 51.52 y 53 del TRET.

Pues bien, también la norma positiva ha teorizado sobre estas cuestiones como es de ver en el repetido preámbulo de la LRMT, en el que se afirma de forma tajante que: *“La crisis económica ha puesto en evidencia la insostenibilidad del modelo laboral español”*.

Tratando de buscar ejemplos y prácticas que sirvieran para profundizar en la flexibilidad de las relaciones de trabajo, de manera que cualquier crisis de futuro no se llevara por delante un importante número de puestos de trabajo como consecuencia de los inevitables redimensionamientos de plantilla, el gobierno primero y el legislador después, asistidos de los denominados agentes sociales, cada cual en su ámbito, pusieron a debate determinados institutos jurídicos establecidos en otros países de la UE con la aspiración de que estos modelos (Austriaco y Alemán preferentemente), sirvieran de guía para caminar, con referencias conocidas, algunos pasos hacia la flexibilización de referencia.

No es el propósito de este artículo desarrollar ni comparar estos modelos con los nacionales, si es que ello fuera posible por la homogeneidad de los respectivos mercados de trabajo (que en mi opinión no se da) por ello baste con recordar que en el caso alemán lo que se analizaba era un supuesto de reducción de jornada y consiguiente y proporcional reducción del salario y en el caso austriaco la indemnización por despido relacionada con los denominados fondos de provisión del trabajador (Mitarbeitervorsorgerkassen).

El resultado de todos estos debates y discusiones socio-político-parlamentarios y jurídicos dieron como resultado la modificación y nueva redacción del art. 47 del TRET: *“Suspensión del contrato o reducción de jornada por causas económicas, técnicas, organizativas, o de producción o derivadas de fuerza mayor”*, que fue posteriormente desarrollado reglamentariamente por el Real Decreto 1483/2012, de 29 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento de los procedimientos de despido colectivo y de suspensión de contratos y reducción de jornada (BOE 30 de octubre de 2012)²⁶. A este desarrollo hay que

26. Modificado por el Real Decreto-Ley 5/2013 de 15 de marzo de medidas para favorecer la continuidad de la vida laboral de los trabajadores de mayor edad y promover el envejecimiento activo (BOE 16.3.2013) y por el Real Decreto-Ley 11/2013, de 2 de agosto, sustituido por la Ley 1/2014 de 28 de febrero, para la protección de los trabajadores a tiempo parcial y otras medidas urgentes en el orden económico y social (BOE 01.03.2014).

añadir la Orden ESS/982/2013, de 20 de mayo, por la que se regula el contenido y el procedimiento de remisión de la comunicación que deben efectuar los empleadores a la Entidad Gestora de las prestaciones por desempleo en los procedimientos de despido colectivo, y de suspensión de contratos y reducción de jornada (BOE de 4 de junio de 2013 con entrada en vigor el 5).

La redefinición de las causas objetivas, incorporando incluso situaciones de futuro, el aligeramiento del procedimiento para la adopción de la medida con la limitación de los periodos de consulta, la capacidad de decisión empresarial sin necesidad de tener que recurrir a la Autoridad laboral, aunque eso sí, con el correspondiente control jurisdiccional “*ex post*”, así como las medidas de apoyo a la suspensión de contratos y a la reducción de jornada mediante bonificaciones de las cuotas empresariales a la Seguridad Social por contingencias comunes y la reposición (“contador a cero”) del derecho a la prestación por desempleo²⁷, han hecho que esta figura jurídica haya jugado un papel decisivo en la contención de la destrucción de empleo.

2.4.- La transformación del despido: causas, procedimientos e indemnizaciones.

2.4.1.- El despido objetivo individual o plural.

El despido objetivo (sea individual/plural) ha sido modificado en algunos de sus extremos con la finalidad de dotar de eficacia a la letra de la ley que venía a resultar inaplicable.

Esta modalidad de extinción de los contratos de trabajo que se recoge en los artículos 52 y 53 del TRET halla su causa en la existencia de circunstancias que inciden en la relación laboral, abocándola a su extinción, pero que realmente no son queridas por ninguna de las dos partes. Como veremos inmediatamente, la reforma laboral incide en dos aspectos diferentes que son de difícil tratamiento cuando se dan en las empresas o centros de trabajo: La falta de adaptación del trabajador a nuevas técnicas operadas en su puesto de trabajo y el absentismo.

En todo caso, la extinción comporta una indemnización legal de 20 días de salario por año trabajado con el tope de una anualidad (esto no ha sufrido ningún tipo de modificación). Si el despido no obedeciera a las causas esgrimidas o no cumpliera con los trámites legalmente establecidos, sería declarado

27. Así se establece en los arts. 15 y 16 de la Ley 3/2012 de 6 de julio.

improcedente y en este caso la indemnización sería de 33 días de salario por año trabajado con el límite de veinticuatro mensualidades. El despido también podría ser declarado nulo si se produjera teniendo como base alguno de los supuestos legalmente establecidos (vulneración de derechos fundamentales o libertades públicas, o en situación de maternidad, riesgo durante el embarazo, determinados permisos y licencias, etc.)

Las circunstancias a las que hago referencia y que han sido modificadas mediante la LRMT²⁸ son en esencia las siguientes:

- a) La falta de adaptación del trabajador a las modificaciones técnicas operadas en su puesto de trabajo, cuando dichos cambios sean razonables. Para poder extinguir el contrato el empresario deberá ofrecer al trabajador un curso dirigido a facilitar la adaptación a las modificaciones operadas. El tiempo destinado a la formación se considerará de trabajo efectivo. El trabajador percibirá como salario, la media del que venía percibiendo.
- b) La extinción del contrato de trabajo por faltas de asistencia al trabajo, aun justificadas pero intermitentes, que alcancen el 20% de las jornadas hábiles en dos meses consecutivos siempre que el total de faltas de asistencia en los doce meses anteriores alcance el cinco por ciento de las jornadas hábiles, o el 25% en cuatro meses discontinuos dentro de un periodo de doce meses²⁹.

La norma establece inmediatamente después que circunstancias no serán consideradas absentismo y por tanto no serán computadas como faltas de asistencia³⁰.

- c) Cabe recordar que también es una modalidad de despido objetivo, el que se lleva a efecto por causas económicas, técnicas, organizativas y productivas cuyas definiciones se han actualizado con la reforma laboral y que se recoge en el artículo 51.1. del TRET.

28. Art. 18 apartados 4 y 5.

29. Cabe señalar que el TS en Sentencias de 20 de febrero de 2014 (JUR 2014/86) y 15 de enero de 2014 (UD 1238/2013), ha señalado que no procede aplicar retroactivamente la norma, pues es restrictiva de derechos.

30. Ausencias debidas a huelga legal, el ejercicio de representación legal de los trabajadores, el accidente de trabajo, la maternidad, el riesgo durante el embarazo y la lactancia, enfermedades causadas por embarazo, parto o lactancia, paternidad, licencias y vacaciones, enfermedad o accidente no laboral cuando la baja tenga una duración de más de veinte días consecutivos, las ausencias motivadas por la situación física o psíquica derivada de violencia de género, lo que obedezcan a un tratamiento médico de cáncer o enfermedad grave.

No deja de ser importante destacar que la nueva regulación de los despidos ha eliminado lo que el propio preámbulo de la Ley 3/2012, de 6 de julio, denomina “despidos exprés” (Despido con reconocimiento por parte empresarial de improcedencia y abono de una indemnización³¹), así como los salarios de tramitación³² cuando la consecuencia de la declaración del despido sea el abono de la indemnización y no la reincorporación del trabajador a su puesto de trabajo³³.

2.4.2.- El despido objetivo colectivo³⁴.

No hace mucho tiempo, tuve ocasión de compartir con la Prof^a. Dra. D^a. PEPA BURRIEL³⁵, un artículo sobre estos despidos colectivos, del que me permito extraer algunos párrafos, para ilustrar esta parte de mi posición al respecto.

Decíamos entonces, que eran varios los elementos esenciales de la reforma laboral en materia de despidos colectivos que se tenían que tener en cuenta para valorar, en función de la tarea desarrollada desde esos momentos iniciales de la reforma laboral por los tribunales de justicia, cual podía ser el futuro y alcance de la misma.

En primer lugar y como cuestión destacadísima se señalaba que la modificación del régimen jurídico del despido colectivo obedecía, en términos de exposición de motivos de la Ley 3/2012, de 6 de junio (LRMT), a que: *“La caracterización del despido colectivo, con un expediente administrativo y posibles impugnaciones administrativas y judiciales, se ha revelado contraria a la celeridad que es especialmente necesaria cuando se trata de acometer reestructuraciones empresariales. De ahí, seguramente, la tendencia a alcanzar acuerdos con los representantes de los trabajadores durante el periodo de consulta como modo de asegurar la autorización por parte de la autori-*

31. Cuestión hoy de actualidad al haber anunciado el Gobierno en el anteproyecto de ley de reforma fiscal, que estas indemnizaciones, hoy exentas de impuestos hasta una determinada cantidad, estarán sujetas al IRPF. Indemnización que se ha reducido de 45 días de salario por año trabajado con el tope de 42 mensualidades a 33 días de salario por año trabajado con el tope de 24 mensualidades que ha sido declarada constitucional por el Auto del TC de 12 de febrero de 2014.

32. Los que se abonan en supuestos de reincorporación del trabajador a la empresa tras la declaración judicial de improcedencia o nulidad del despido y cuya cuantía es el importe salarial desde el día del despido hasta la notificación de la sentencia (STS de 25 de junio de 2013 (RJ 2013/5747))

33. El Auto del TC de fecha 12 de febrero de 2014, ha declarado la constitucionalidad de la medida.

34. El despido pasa de plural a colectivo cuando se sobrepasan unos umbrales, en relación con el número de trabajadores afectados por la decisión extintiva del empresario, establecidos legalmente.

35. SALIDO BANÚS, J.L. y BURRIEL RODRIGUEZ DIOSDADO, P. *“Las primeras orientaciones de la doctrina judicial en el tribunal superior de justicia de Cataluña en materia de despidos colectivos”*. Revista General de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social”. 2013.

dad laboral. Sin embargo, ello se ha hecho muchas veces a costa de satisfacer indemnizaciones a los trabajadores despedidos por encima de la legalmente prevista para este despido. Se desnaturaliza así, en buena medida, el período de consultas con los representantes de los trabajadores que, en atención a la normativa comunitaria, deben versar sobre la posibilidad de evitar o reducir los despidos colectivos y de atenuar sus consecuencias, mediante el recurso a medidas sociales destinadas, en especial, a la readaptación o la reconversión de los trabajadores despedidos”.

Insistiéndose a continuación que: “El conjunto de medidas referidas a la extinción del contrato de trabajo recogidas en el capítulo IV, se inicia con una reforma del régimen jurídico del despido colectivo. Una de las principales novedades reside en la supresión de la necesidad de autorización administrativa, manteniendo la exigencia comunitaria de un período de consultas, pero sin exigirse un acuerdo con los representantes de los trabajadores para proceder a los despidos. Ello se acompaña de una asimilación de estos despidos colectivos con el resto de despidos a efectos de su impugnación y calificación judicial, con la particularidad de que se prevé una acción para la que están legitimados los representantes de los trabajadores y que permitirá dar una solución homogénea para todos los trabajadores afectados por el despido”.

Así pues, eliminación de la autorización administrativa que, tras un período de consultas que se pretende eficaz, es sustituida por la decisión empresarial revisable ante el Orden Social de la Jurisdicción, de conformidad con lo previsto en el art. 124 de la Ley 36/2011, Reguladora de la Jurisdicción Social (LRJS), pero teniendo en cuenta, como dice el preámbulo de la LRMT, que: *“Ahora queda claro que el control judicial de estos despidos debe ceñirse a una valoración sobre la concurrencia de unos hechos: las causas. Esta idea vale tanto para el control judicial de los despidos colectivos, cuanto para los despidos por causas objetivas ex artículo 52 c) del Estatuto de los Trabajadores”.*

Este principio rector excluye, como es evidente desde una interpretación exclusivamente literal de la norma, el juicio de razonabilidad de la medida extintiva al que hacía referencia la legislación anterior, si bien no excusa al órgano judicial de valorar en primer lugar la situación negativa en la que se encuentra la empresa o el grupo de empresas, en su caso y en segundo término la justificación de las causas que provocan aquella, mediante la correspondiente prueba que estará necesariamente fundada, al margen de todos aquellos documentos que al derecho del empresario convengan (art. 4 del Real Decreto 1483/2012, de 29 de octubre por el que se aprueba el Reglamento de los procedimientos

de despido colectivo, y de suspensión de contratos y reducción de jornada. RDRD) en, no pocos, conceptos jurídicos indeterminados que legal y reglamentariamente forman parte de aquella como son el contenido de la memoria, la delimitación de la disminución persistente del nivel de ingresos, o la caída de la demanda, entre otros, que por su propia naturaleza son susceptibles de ser interpretados en sus respectivos contenidos.

El segundo de los elementos a tener en cuenta era la publicación del Real Decreto 1483/2012, de 29 de octubre, por el que se aprobaba el Reglamento de los procedimientos de despido colectivo y de suspensión de contratos y reducción de jornada que derogaba expresamente, entre otras disposiciones reglamentarias, el Real Decreto 801/2011 de 10 de junio por el que se aprobó el Reglamento de los procedimientos de regulación de empleo y de actuación administrativa en materia de traslados colectivos.

Esta disposición, en clara consonancia con el preámbulo de la LRMT, como no podía ser de otra forma, persigue, en referencia a lo que ahora interesa, los siguientes objetivos:

- 1º.- Adecuar los procedimientos de despido colectivo y de suspensión de contratos y reducción de jornada a las importantes novedades incorporadas por la reforma laboral al Estatuto de los Trabajadores.
- 2º.- Garantizar la efectividad del período de consultas, que tilda de “verdadera esencia del procedimiento”, de los procedimientos tanto de despidos colectivos como de suspensión que, en un exceso ordenancista, innecesario y perjudicial para la propia negociación que se debe dar necesariamente en su seno, llega a establecer el número mínimo de reuniones y los tiempos en que éstas se deben celebrar (arts. 7 y 20).
- 3º.- Fijar la información a suministrar a los representantes de los trabajadores por parte de la empresa como medio de garantizar un adecuado conocimiento de los mismos sobre las causas que originan el procedimiento. Cuestión que debe entenderse como adecuada pues introduce seguridad jurídica en el procedimiento al referirse en concreto a documentos que necesariamente debe tener confeccionados la empresa como consecuencia de sus obligaciones mercantiles y tributarias, como son, entre otros, las cuentas anuales y su balance de situación, la cuenta de pérdidas y ganancias, el estado de cambios en el patrimonio neto, etc. (art.4 RDRD) y,

4º.- Regular el plan de recolocación externa en los procedimientos de despido colectivo como obligación legal e indeclinable del empresario que, a pesar de tener tintes de paternalismo trasnochado en cuanto a la específica recolocación se refiere, es lo cierto que forma parte de la legalidad de algunos países de nuestro entorno como elemento compensatorio de las extinciones contractuales, aunque en realidad vaya más allá de lo previsto en el derecho social de la Unión Europea y de forma especial en su Directiva 1998/59/CE de 20 de julio, sobre aproximación de las legislaciones de los Estados miembros que se refieren a los despidos colectivos, que plantea como medidas de acompañamiento destacadas la readaptación o reconversión de los trabajadores despedidos (art. 2 de la citada Directiva) pero no su inevitable recolocación en otras empresas (por otra parte deseable, si es realmente posible).

El tercer elemento a tener en cuenta era, de conformidad con lo previsto en el art. 7 de la Ley 36/2011, de 10 de octubre, Reguladora de la Jurisdicción Social (LRJS), la atribución a las Salas de lo Social de los Tribunales Superiores de Justicia el conocimiento “en única instancia de los procesos de despido colectivo impugnados por los representantes de los trabajadores de conformidad con lo previsto en los apartados 1 a 10 del art. 124 de esta Ley, cuando extiendan sus efectos a un ámbito territorial no superior al de una Comunidad Autónoma”. Si se supera dicho ámbito territorial, la competencia recae sobre la Sala de lo Social de la Audiencia Nacional (art. 8 LRJS).

Con la experiencia acumulada hasta este momento podría señalar que la reforma del despido colectivo ha supuesto una serie de cambios, positivos en general, a los que hay que irse acostumbrando, teniendo en cuenta el control jurisdiccional que hoy se ejerce sobre las decisiones empresariales. Ello se podría resumir de la siguiente manera:

La reforma ha supuesto un cambio en el “modus operandi” que hasta la fecha se venía utilizando en la tramitación de los expedientes por despidos. Antes de la reforma, sin duda, el periodo de consultas y la necesidad de llegar a un acuerdo que fuera homologado por la Autoridad laboral eran elementos esenciales del procedimiento, sin prestar más que una moderada atención a la documentación exigida para ello.

En la actualidad, sin que el período de consultas haya perdido importancia sino más bien se haya potenciado y erigido como pieza principal del procedimiento, resulta igualmente prioritario que la documentación que exige la nor-

ma, tanto legal como reglamentaria, esté debidamente elaborada tanto en los aspectos materiales o de contenido como en los formales.³⁶

Paralelamente y en relación al análisis de aquella documentación y negociación, es evidente que el legislador ha otorgado un importante papel decisorio de la situación a los Tribunales que deban enjuiciar la cuestión.

Por otra parte la actual regulación de la extinción colectiva de contratos de trabajo ofrece en apariencia una mayor flexibilidad, fuera de las rigideces administrativo-políticas, pero también provoca un mayor grado de exigencia en cuanto al cumplimiento de determinadas obligaciones por parte de las empresas³⁷.

En este sentido, una de las consecuencias de la reforma del despido colectivo es la ineludible necesidad de incrementar la calidad técnica de la gestión empresarial en estos procesos. La mayor parte de los supuestos controvertidos analizados ponen de relieve cómo ha sido precisamente en esa calidad técnica donde las empresas no han acertado, aportando la documentación necesaria, con la suficiente claridad y justificación y celebrando un auténtico periodo de consultas.

Periodo de consultas que supone el previo conocimiento detallado de la extinción y la posibilidad eficaz de contraoferta de los representantes de los trabajadores en la búsqueda de soluciones alternativas al despido colectivo o en la búsqueda de soluciones que mitiguen el impacto que la extinción de trabajo produce. Una pieza clave en nuestro sistema de relaciones laborales en el que la negociación prima –o al menos debería primar– sobre la imposición unilateral de medidas.

Por otro lado, se puede destacar que las demandas presentadas impugnan las decisiones empresariales por varias causas, nunca por una sola y además, normalmente, por motivos diferentes a las causas que justifican el despido objetivo centrándose especialmente o bien en los defectos formales o en la vulneración de derechos fundamentales. Ver en este sentido tanto la demanda como la Sen-

36. Ello no obstante, la STS de 27 de mayo de 2013 (RJ 2013/7556) establece que no todo incumplimiento de obligación documental conlleva la nulidad de la decisión extintiva, sino tan solo aquella que sea trascendente a los efectos de una negociación adecuadamente informada.

37. La STS de 20 de septiembre de 2013 (RJ 2013/7744) Declara la nulidad de los despidos efectuados por la conducta de la empresa consistente en ampliar el número de trabajadores afectados como consecuencia de la convocatoria de una huelga.

tencia de la Sala Social de la Audiencia Nacional 95/2014 de 15 de mayo en el conocido caso PANRICO.

3.- La reforma de la negociación colectiva

Muchos ríos de tinta ha hecho correr la Reforma del Mercado de Trabajo, en el apartado correspondiente a la negociación colectiva. Es decir al Título III del TRET que es el que regula esta materia. La cosa no es para menos, pues el convenio colectivo estatutario, es uno de los elementos que como fuente jurídica de la relación laboral (art. 3 del TRET) caracteriza y justifica una cierta autonomía del Derecho del Trabajo, con respecto al resto del ordenamiento jurídico.

Por otra parte, no hay que olvidar que la negociación colectiva estatutaria, es en España una “*rara avis*”³⁸, si la comparamos con otras modalidades europeas, que supone en muchas ocasiones para sindicatos y organizaciones empresariales (particularmente sectoriales), una de las razones que justifican su propia existencia.

Igualmente hay que tener presente que el art. 37.1 CE establece que “*La ley garantizará el derecho a la negociación colectiva laboral entre los representantes de los trabajadores y empresarios, así como la fuerza vinculante de los convenios*”. Esto supone la existencia de un derecho constitucional, no fundamental, que se inserta en el corazón mismo de la libertad sindical (derecho este sí de carácter fundamental, en virtud de lo previsto en el art. 28.1 CE) tanto de trabajadores como de empresarios, por el que se pone de manifiesto la autonomía colectiva de tales organizaciones, precisamente en la regulación de las condiciones de trabajo, con independencia de los poderes de intervención del Estado por los que se establecen materias indisponibles de derecho necesario (relativo o absoluto) obedeciendo justamente a ese carácter social que tiene el Reino de España, fruto del enunciado del art. 1º de la CE, por el que: “España se constituye en un Estado social y democrático de Derecho...”

No obstante, no todos los cambios producidos han merecido la misma atención por parte de la doctrina y de los operadores jurídicos.

38. Los convenios colectivos estatutarios, tiene valor normativo (como si fueran leyes, que no lo son) y eficacia general *erga omnes*, con independencia que los sujetos incluidos en su ámbito personal, pertenezcan o no al sindicato o a la asociación firmantes.

A continuación me referiré a los más analizados y discutidos, por el mismo orden en el que aparecen reflejados en el Estatuto de los Trabajadores: 1.- La inaplicación del convenio colectivo estatutario contemplada en el art. 82.3. 2.- La prevalencia del convenio colectivo de empresa en determinados supuestos y sobre determinadas materias, regulado en el art. 84 y la ultraactividad de los convenios colectivos establecida en el art. 86.

3.1.- La inaplicación del convenio colectivo

Para el legislador, el tratamiento de la posibilidad de tener que inaplicar un convenio colectivo estatutario, no en su totalidad sino sobre determinadas materias, era necesario³⁹, *“en orden a facilitar la adaptación de los salarios y otras condiciones de trabajo a la productividad y competitividad empresarial”*. Es por ello que incorpora una modificación del régimen de descuelgue (inaplicación) para que ante la falta de acuerdo (entre empresa y representantes de los trabajadores) y la no solución de otras vías autónomas, las partes se sometan a un arbitraje obligatorio y de obligado cumplimiento canalizado a través de la Comisión Consultiva Nacional de Convenios Colectivos (CCNCC) u órganos similares de las Comunidades Autónomas.

Para hacer efectiva esta realidad jurídica ha sido necesario regular nuevas competencias para la CCNCC⁴⁰ y establecer en las CC.AA mediante las correspondientes disposiciones legales los organismos con competencia decisoria para arbitrar en los casos de falta de acuerdo entre las partes contendientes.

39. Como ya he señalado en otro lugar, esa necesidad era sentida especialmente por las pequeñas empresas habida cuenta de que los convenios colectivos, en particular los de ámbito sectorial superior al de empresa, se negociaban sin atender fielmente a las necesidades de todos y cada uno de los empresarios afectados por el mismo. Simplemente porque ello es imposible. De ahí que el establecimiento de algunas condiciones de trabajo puede afectar muy negativamente a algunas empresas, especialmente a las más pequeñas. Cuando eso sucede y se dan las condiciones legales, se puede recurrir a “descolgarse” de alguno de los aspectos del convenio.

40. RD 1362/2012, de 27 de septiembre. BOE del 28, que ha sido objeto de recurso de inconstitucionalidad por parte de los sindicatos más representativos.

COMUNIDAD AUTÓNOMA	FECHA D.O.	TIPO	ENTRADA EN VIGOR
Andalucía: D. 69/2013 de 2 Jul.2013	4 julio 2013	Propio	4 de julio de 2013
Asturias: D. 114/2013 de 4 Dic.2013	16 diciembre2013	Propio*	17 diciembre 2013
Baleares: D.151/2013, 29 Nov.2013	30 noviembre2013	Propio	01 diciembre 2013
Cantabria: D.19/2014, 20 mar.2014	31 marzo 2014	Propio	01 de abril de 2014
Cast.-La Mancha: L.8/2008 de 4 dic.	17 diciembre 2008	Propio	6 de enero 2009**
Cast.-León D. 14/2014, de 3 de abril	07 abril de 2014	Propio	27 de abril de 2014
Cataluña D.245/2013, 5 de Nov.	07 noviembre 2013	Propio	8 de noviembre 2013
Extremadura: Res. 5 de febre.2014	24.02.2014 (BOE)	Convenio	03 diciembre 2013
Galicia: Res.15 de enero 2014	07.02.2014 (BOE)	Convenio	15 de octubre 2013
Murcia: D.33/2013 de 12.04.13	16 abril de 2013	Propio	16 de mayo 2013
Navarra: Res.15 julio 2013	12.08.2013 (BOE)	Convenio	12 de junio 2013
P. Vasco: D.471/2013 de 12.04.13	17 de enero 2014	Propio	18 de enero 2014
La Rioja: D.16/2013, de 24.05.13	29 de mayo 2013	Propio	29 de julio 2013
Valencia: D. 88/2013 de 5 julio 2013	08 de julio 2013	Propio	09 de julio 2013

Regulaciones autonómicas de creación de los organismos decisorios.

Para que ese procedimiento pueda ponerse en marcha, es necesaria en primer lugar la existencia acreditada de causas económicas, técnicas, organizativas o productivas que lo justifiquen. En segundo término un acuerdo entre los representantes de los trabajadores y la empresa y en tercer lugar, la celebración de un periodo de consultas de duración máxima de 15 días. Las materias a tratar y sobre las que se puede aplicar el “descuelgue”, son las legalmente previstas.

¿Qué sucede cuando no hay acuerdo? Pues se concatenan una serie de intentos de solución del problema (conciliación, mediación, intervención de la comisión paritaria del convenio, de los sistemas extrajudiciales de solución de conflictos), que si fracasan abren la vía a que cualquiera de las partes en conflicto pueda solicitar a la CCNCC su intervención si el conflicto afecta a más de una Comunidad Autónoma o al órgano autonómico correspondiente si el conflicto se sitúa dentro de ella. En cualquier caso, el conflicto acabará con un arbitraje o decisión obligatorios.

En mi opinión la cuestión está mal resuelta en el origen por varias razones a saber:

La primera es la que hace referencia al empecinado tratamiento extrajudicial que el Legislador ha querido dar a esta materia, siendo conocedor de que, en última instancia, el arbitraje obligatorio y vinculante, no es el procedimiento de

resolución de conflictos jurídicos más apreciado por las partes contendientes, como bien ponen de manifiesto las estadísticas elaboradas por los sistemas extrajudiciales de solución de conflictos que ofrecen esta posibilidad.

A título de ejemplo estos son los datos globales, desde su creación, del Tribunal Laboral de Cataluña (12 de mayo 1992 a 12 de mayo de 2014).

Conciliaciones colectivas	12.156
Conciliaciones individuales	1.581
Conciliaciones “Trade”	114
Mediaciones colectivas	245
Mediaciones individuales	13
T. CONCILIACIONES Y MEDIACIONES	14.109
T. ARBITRAJES	563

Como es de ver sobre el 100% de las actuaciones, los arbitrajes solo suponen una cifra que no llega al 4% de las mismas.

La segunda quiere ser una crítica a la solución legal entronizada por el art. 82.3, en el sentido de promover tantas regulaciones procedimentales como Comunidades Autónomas hay en España con competencias transferidas en materia de ejecución de normas laborales. No se trata ya de una diplopía jurídico-procedimental como podríamos decir parafraseando a GÓMEZ ORBANEJA⁴¹, sino de una multiplopía procesal que en nada favorece el conocimiento técnico del instituto y por consiguiente perjudica gravemente la seguridad jurídica, desde una perspectiva, en principio, formal.

Nada hubiera perjudicado el conocimiento por parte de las instituciones autonómicas de los conflictos planteados en sus territorios, el hecho de que el procedimiento aplicable al “descuelgue” hubiera sido único (Véanse los Convenios suscritos por algunas CC.AA y el MEYSS) para todo el territorio nacional del mismo modo en que hay una única Ley Reguladora de la Jurisdicción Social, aunque la Ley Orgánica del Poder Judicial y La Ley de Demarcación y Planta Judicial prevean la existencia de diferentes tribunales y juzgados a lo largo y ancho de la geografía española.

Y por último, la tercera cuestión que deseo dejar apuntada, es la atinente al procedimiento en relación con el tamaño de las empresas. No hay distinción

41. GOMEZ ORBANEJA, E. “Ficciones y conceptos formales en el Derecho” (Aranzadi) Cizur Menor 2008

entre las grandes y las medianas, pequeñas o micros, exigiéndoseles a todas la misma documentación que, aunque pudiera plantearse en el convenio con distinta intensidad para unas y para otras al amparo del art. 85.3 del TRET, es lo cierto que ello de nada serviría una vez el conflicto se encontrara en el órgano decisorio y ya fuera el procedimiento de resolución interno o externo, si nos atemos a lo previsto en el art. 20 del RD 1362/2012, de 27 de septiembre (en adelante RDCC).

Así pues, mala solución al problema cuando lo fácil hubiera sido la obligación de un intento negociador (periodo de consultas). Si este se superaba, aplicación de la medida en los términos pactados. En caso contrario aplicación de la medida por parte de la empresa y revisión jurisdiccional.

3.2.- La prevalencia del Convenio de empresa

La modificación del art. 84 del TRET, ha establecido la prioridad del convenio colectivo de empresa frente al de sector en un gesto descentralizador de la estructura de la negociación colectiva.

Alega el legislador que “la novedad que ahora se incorpora va encaminada, precisamente a garantizar dicha descentralización convencional en aras a facilitar una negociación de las condiciones laborales en el nivel más cercano y adecuado a la realidad de las empresas y sus trabajadores”.

Se trata en definitiva de que cuando determinadas condiciones laborales, establecidas en un convenio de sector no sean las idóneas para la empresa, ésta pueda pactar con los representantes legales de los trabajadores, su propio convenio colectivo, en aquellas materias que expresamente establece la norma y que son a saber:

- a) La cuantía del salario base y de los complementos salariales; b) El abono de o la compensación de las horas extraordinarias y la retribución específica del trabajo a turnos; c) El horario y la distribución del tiempo de trabajo, el régimen de trabajo a turnos y la planificación anual de las vacaciones; d) La adaptación al ámbito de la empresa del sistema de clasificación profesional; e) La adaptación de los modelos de contratación; f) Las medidas para favorecer la conciliación y g) aquellas que se dispongan en acuerdos y convenios colectivos del art. 83.2 TRET.

Conviene saber que la actual estructura de la negociación colectiva está compuesta por aproximadamente 5.000 convenios colectivos, de los cuales el 20% son de sector y regulan las condiciones de trabajo del 80% de los trabajadores. Mientras que el 80% de los convenios son de empresa y regulan las condiciones del 20 % restante de los trabajadores.

Igualmente es conveniente tener en cuenta que se trata de una negociación con todos los requisitos que se exigen a los convenios colectivos estatutarios y no como se dice en ocasiones, por ignorancia o por malicia, que la medida permite la imposición de condiciones “*manu militari*” a los trabajadores por parte de la empresa. Tampoco se debe desconocer que cualquier proceso de negociación está sometido, no ya legalmente, sino en la práctica, a una serie de exigencias para los que se debe estar preparado (Dedicación, empatía, conocimientos jurídicos, etc.)

Si bien la medida puede facilitar en ocasiones la superación de dificultades en las empresas o mejorar su productividad, competitividad o, por que no, su ambiente de trabajo, habrá que esperar que resultados se producen en la estructura de la negociación colectiva, para certificar su utilización y por tanto su bondad.

3.3.- La prórroga normativa de los convenios o ultraactividad.

Desde la Ley 11/1994, de 19 de marzo, de reforma del mercado de trabajo, las partes signatarias de un convenio colectivo, podían establecer, con base en su autonomía colectiva, el régimen jurídico de aplicación para el supuesto de que finalizada la vigencia temporal inicialmente pactada del convenio, todavía no habían conseguido un acuerdo que sustituyera al anterior. En el supuesto que nada se hubiera acordado, el contenido normativo del convenio colectivo se prorrogaba automáticamente “*ex lege*” y “*sine die*” hasta que se llegara a aquel nuevo texto convencional (prórroga normativa o ultraactividad). Ciertamente esta situación hacía inviables algunas negociaciones y podía suponer la pervivencia en el tiempo de aquellas cláusulas que cualquiera de las partes no tuviera intención de modificar.

Ahora, para el Legislador de la Reforma, “*con el fin de procurar también una adaptación del contenido de la negociación colectiva a los cambiantes escenarios económicos y organizativos, se introducen cambios respecto a la aplicación del convenio colectivo en el tiempo. Se pretende en primer lugar, incentivar que la renegociación del convenio se adelante al fin de su vigencia*

[...]. Pero además [...] se pretende evitar una petrificación de las condiciones de trabajo pactadas en convenio y que no se demore en exceso el acuerdo renegociador mediante una limitación temporal de la ultraactividad del convenio a un año”.

El planteamiento en sí mismo, es interesante y conveniente, ahora bien, la fórmula utilizada en el marco positivo, no es precisamente afortunada:

“Transcurrido un año desde la denuncia del convenio colectivo sin que se haya acordado un nuevo convenio o dictado un laudo arbitral, aquel perderá, salvo pacto en contrario vigencia y se aplicará si lo hubiere, el convenio colectivo de ámbito superior que fuere de aplicación” (art. 86.3 in fine del TRET, en su redacción dada por la Ley 3/2012, de 6 de julio).

Así pues, este aspecto de la reforma ha puesto en marcha una gran producción científica⁴² con explicación de toda clase de teorías sobre las consecuencias jurídicas de la nueva regulación, si bien la conclusión más extendida entre los tratadistas es que, como en otras ocasiones, dadas las incertidumbres generadas e interpretaciones posibles del nuevo texto, como consecuencia posiblemente de una deficiente técnica legislativa o de una teorización excesivamente simple sobre la materia, habrá que esperar a lo que decidan los tribunales de justicia, especialmente el Tribunal Supremo para que a través de su jurisprudencia casacional, se pueda conocer definitivamente cual es el alcance de dicha reforma.

Con independencia de lo anterior, es lo cierto que la inseguridad jurídica que ha producido ese no saber realmente el alcance de la reforma, ha ralentizado las negociaciones actuales de los convenios colectivos, cuando no ha supuesto la entronización de una negociación (*i*) consistente en mantener intactos los viejos textos convencionales durante uno, dos o más años y pactar limitados incrementos salariales para esos mismos períodos de tiempo.

El capítulo de incógnitas, a expensas de lo que sentencien los tribunales de justicia, como acabo de señalar se abre principalmente cuando no hay convenio de ámbito superior al decaído y siempre que se entienda que no se produce ninguna de las situaciones contempladas por la doctrina dentro de las tesis continuistas: Contractualización de las condiciones de trabajo, de la continui-

42. BALLESTER LAGUNA, F. *“El final de la ultraactividad y los límites de la doctrina de la incorporación al contrato de trabajo”*. Revista General de Derecho del Trabajo y Seguridad Social (Iustel) Junio de 2014. Se recoge en este artículo el planteamiento de una buena parte de la doctrina sobre la cuestión.

dad residual del convenio colectivo estatutario, de la continuidad del convenio como extra estatutario, etc.

Tales incógnitas se producen fundamentalmente en cuatro supuestos a saber:

1º.- En el caso de que llegados al término de la ultraactividad, no haya convenio colectivo aplicable de ámbito superior.

En este supuesto y ante el posible fracaso de los sistemas legalmente previstos para hacer frente a la situación, a los que se refiere el art. 86.3 del TRET, la realidad inmediata es complicada pues al día siguiente de la caducidad del convenio hay que seguir contratando, a final de mes hay que seguir haciendo las nóminas, se siguen produciendo situaciones personales que requieren respuesta (permisos, vacaciones, pago de pluses por cantidad de trabajo, compensaciones en bolsas de horas, etc.), en definitiva la gestión de las relaciones laborales debe seguir adelante. La cuestión es ¿cómo?

En primer lugar notificando a los trabajadores y sus representantes que el convenio colectivo ha perdido su vigencia y a continuación tomando aquellas decisiones que, ajustadas a la legalidad, pongan de manifiesto la nueva realidad. Dependerá en definitiva de la verdad jurídica (tendencia doctrinal) a la que se apunte quien tiene la capacidad de tomar las decisiones en la empresa o centro de trabajo. Y en última instancia de los órganos jurisdiccionales del orden social.

Cabe señalar a este respecto que aunque el convenio colectivo haya perdido su vigencia se puede llegar a un acuerdo con la representación de los trabajadores, tanto en el sentido de que aquél siga produciendo sus efectos en el marco de la empresa a la espera de la continuidad efectiva de esa unidad de negociación, como tratando de llegar a acuerdos sobre las diferentes condiciones de trabajo. No parece lo más razonable, llegados a esta situación y así lo mantienen muchos empresarios, que un trabajador con un salario previsto en el convenio de 1800 euros pase desde la fecha de su caducidad a cobrar el SMI. Lo mismo podría decirse en relación con la jornada de trabajo o de que, de la noche a la mañana, los trabajadores dejaran de cumplir los compromisos adquiridos en materia de flexibilidad de jornada. Todo ello teniendo en cuenta que cualquier condición laboral que mejore la prevista en el convenio, tendrá la presunción de condición más beneficiosa de origen contractual y por tanto no le afectará la desaparición del convenio.

En cualquier caso, este es el supuesto de máxima inseguridad jurídica junto con el que hace referencia al derecho transitorio, que se podría haber evitado con una reforma integral de la negociación colectiva convirtiendo una norma dispositiva en una de carácter imperativo que cerrara el círculo ante la falta de acuerdo en la renegociación de un convenio colectivo, apostando, negro sobre blanco, no solo por una derivación del problema a sistemas extrajudiciales de solución de conflictos, incluyendo un arbitraje que pudiera llegar a ser obligatorio, sino además por cualquiera de las construcciones doctrinales (tanto de las continuistas como de las derogatorias) que se pusieron de manifiesto durante la tramitación parlamentaria del Real Decreto Ley 3/2012, antecedente de la Ley 3/2012 de 6 de julio.

2º.- En el supuesto de llegar al vencimiento de la ultraactividad, pero que exista más de un convenio colectivo aplicable.

La expresión legal que incorpora la reforma puede dar idea de una cierta automaticidad aplicativa que haría presumir la existencia de una estructura de negociación predeterminada. Eso puede pasar en algún sector, pero desde luego, no en todos.

Así pues, la primera cuestión a determinar es qué significado tiene la expresión legal del art. 86.3 “convenio colectivo de ámbito superior que fuera de aplicación”, ya que como mínimo en la Ley (Estatuto de los Trabajadores), el ámbito del convenio implica la fijación de otros cuatro ámbitos: el personal, el funcional, el territorial y el temporal, de conformidad con lo previsto en el art. 85.3 b) de la citada norma.

Desde un punto de vista lógico, se pueden descartar los ámbitos personales y los temporales ya que no son esenciales en la configuración de la estructura negociadora, por lo que la discusión se centraría en determinar si el ámbito superior lo es desde el punto de vista funcional (sectorial) o lo es desde el punto de vista territorial, si bien puede darse la circunstancia de que el problema sea más complejo cuando existan, ante la caducidad de un convenio de empresa o uno de ámbito provincial de sector, dos convenios de sector presumiblemente aplicables y que uno sea de ámbito autonómico y otro de ámbito nacional.

La cuestión sectorial podría dilucidarse en un primer escalón a través del entronque de los correspondientes Códigos de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE), aprobada por el Real Decreto 475/2007, de 13 de abril, ya que también es la forma de clasificación de los propios convenios

colectivos y en segundo término mediante la comparación literal de las diferentes definiciones del ámbito funcional, tanto del convenio caducado como de sus posibles sustitutos.

Determinado el sector, la existencia dentro de este de un doble ámbito territorial es más complicada de dilucidar, porque no existe a este respecto ninguna orientación legal (debería haberla incluido el legislador en su reforma), ni técnica que establezca prioridades, por lo cual es posible verse abocado, en una mayoría de casos, a tener que realizar un análisis y una aplicación dual de convenios en función de las diferentes materias tratadas en cada ámbito territorial. Pongo por ejemplo el caso de una empresa con sede en Barcelona del sector de hostelería cuyo convenio caducara. Tendría que aplicar necesariamente el Convenio de Hostelería de ámbito autonómico para unas materias y el Acuerdo Estatal de Hostelería para otras, teniendo en consideración las necesarias acomodaciones a la nueva situación.

En cualquier caso la determinación del convenio colectivo aplicable, ante una situación de discrepancia, corresponderá al orden social de la jurisdicción.

3º.- Que cumplido el término legal de la ultraactividad se tratase de un convenio colectivo denunciado antes de la entrada en vigor de la Ley 3/2012, de 6 de julio y que contuviera una cláusula relativa a la ultraactividad.

Recordemos a este respecto que la Disposición Transitoria Cuarta de la Ley 3/2012, de 6 de julio dice lo siguiente:

“En los convenios colectivos que ya estuvieran denunciados a la fecha de entrada en vigor de esta Ley, el plazo de un año al que se refiere el apartado 3 del artículo 86 del Estatuto de los Trabajadores, en la redacción dada al mismo por esta Ley, empezará a computarse a partir de dicha fecha de entrada en vigor”.

En este caso, ya hubo una primera sentencia de la Audiencia Nacional (SAN de 23 de julio de 2013), a la que han seguido otras del TSJ del País Vasco y del TSJ de Cataluña, que mantienen la ultraactividad del convenio, según solicitaba la representación de los trabajadores, y que lo hacen teniendo presente dos tipos de argumentos. Unos de carácter general sobre la reforma, que da idea de un cierto posicionamiento del orden social de la jurisdicción sobre la Reforma, y otros específicos, casuísticos, sobre las cláusulas de los convenio colectivos que justifican el mantenimiento de la ultraactividad.

No entraré ahora en el análisis de las diversas sentencias, pues ello implicaría abordar un casuismo para el que se requiere un mayor espacio y además porque la mayoría están recurridas ante la Sala Social del Tribunal Supremo.

Es una lástima que el legislador a instancias del Gobierno no haya querido atender a soluciones más seguras y tengan que ser, como ha quedado dicho, los tribunales de justicia los que finalmente aporten las soluciones a conflictos que podrían haberse evitado.

4.- A modo de conclusión

Como es de ver, esta reforma del mercado de trabajo, es de hondo calado y afecta a diferentes aspectos de las relaciones laborales. Los que hemos traído al cuerpo de este artículo son los más debatidos y comentados. La utilización ética de estos nuevos y renovados instrumentos jurídicos debe servir, para que actuando como catalizador, dinamicen la recuperación económica y por tanto la creación de empleo.

Es cierto que todavía hay algunas sombras, siendo las peores las vinculadas a la inseguridad jurídica. Pero cabe esperar las oportunas rectificaciones y aclaraciones legales y que en cualquier caso, los tribunales cumplan con las funciones constitucionales que tienen encomendadas.



**I ACTO INTERNACIONAL
GLOBAL DECISION MAKING**

**SESIÓN
11 DE JULIO 2014**

WORKSHOP

Organizing Committee

Chair:

Antoni Garcia Castellví

Members:

Anna Maria Gil Lafuente
Jordi Marti Pidelaserra
Salvador Linares Mustarós
Anna Klimova

Scientific Committee

Chair:

Alfredo Rocafort Nicolau

Members:

Antoni Garcia Castellví
Ana Maria Gil Lafuente
Jordi Marti Pidelaserra
Constantin Zopounidis
Jose Maria Merigó Lindahl

Secretary: Jordi Marti Pidelaserra

WORKSHOP PROGRAM

9.00-9.30 am: Reception and registration of participants

9.30-10.30 am: Opening Session (Hall of Degrees)

Welcome to Rector

Welcome to Dean

Welcome to the Chairman of Scientific Committee

Welcome to the Chairman of Organizing Committee

10.30-11.30 am: Communicative sessions(Hall of Degrees)

11.30-12.00 am: Coffee Break (Cafeteria dining room, Av. Diagonal 690)

12.00-13.30 pm: Communicative sessions(Hall of Degrees)

13.30-15.30 pm: Lunch (Cafeteria dining room, Av. Diagonal 690)

15.30-17.30 pm: Communicative sessions(Hall of Degrees)

17.30-18.00 pm: Closing Session

Closing of the Conference

Presentation of RAD Monographic Journal

18.00-19.00 pm: Certificates delivery

Delivery of RAD Monographic Journal

INDICADORES DE FINANCIACIÓN PARA LA GESTIÓN DEL TRANSPORTE URBANO

PEDRO M. BALBOA LA CHICA
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria
Facultad de Economía, Empresa y Turismo

M^a LUISA DELGADO JALÓN
Universidad Rey Juan Carlos

MARGARITA MESA MENDOZA
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria
Facultad de Economía, Empresa y Turismo

HERIBERTO SUÁREZ FALCÓN
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria
Facultad de Economía, Empresa y Turismo

RESUMEN

Las políticas de recortes por parte de las administraciones para reducir el gasto público, combinadas con unas altísimas tasas de paro en nuestro país, han supuesto una modificación de las pautas de movilidad en las ciudades, que han repercutido en las cifras de recaudación de las operadoras. Por otra parte, en España la financiación del servicio de transporte urbano carece de regulación básica sobre los criterios de reparto de fondos públicos, así como de un sistema de tarificación homogéneo. Por ello, resulta necesario un adecuado control y análisis de eficiencia de las empresas que justifique unas necesidades claras y objetivas de financiación.

Este trabajo pone de manifiesto los efectos de la crisis en la financiación del sector, a partir de los resultados del estudio de financiación del transporte urbano colectivo en España en el período 2008-2011, realizado por el Observatorio de Costes y Financiación del Transporte Urbano Colectivo.

PALABRAS CLAVE: Transporte público, indicadores, financiación.

1. INTRODUCCIÓN

En términos económicos, el sector del transporte en su conjunto se considera una actividad muy relevante dentro de la economía española. Según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE: 2011), en 2011 este sector contó con un volumen de negocio de 101.011 millones de euros, un 1,5% más que el año anterior, ocupando a un total de 888.005 personas, un 3,6% menos que en 2010. Si desagregamos por subsectores, el transporte terrestre representa un 45% de dicho volumen de negocio (45.867 millones de euros) y es el que más población ocupa (60,78%).

Centrándonos en el transporte público urbano de viajeros, a tenor de los datos que aporta el Ministerio de Fomento (2013), el autobús es el modo más utilizado por los ciudadanos españoles para sus desplazamientos, representando éste, aproximadamente, el 60% de los desplazamientos frente al 40% de los viajes realizados en metro, durante los años analizados (2008-2011).

Respecto a este servicio de transporte en las áreas urbanas, se establece en el artículo 26 de la Ley 7/1985 de 2 de abril, reguladora de las bases de régimen local, que en aquellos municipios con población superior a 50.000 habitantes, son éstos, por sí mismos o asociados, los encargados de prestar este servicio, ya sea por gestión directa o indirecta.

La importancia del autobús como servicio de transporte público, la obligada intervención de Administraciones Públicas, en su caso, para garantizar la adecuada ordenación del sector, así como el indudable interés de las empresas y agentes que en él intervienen, entre otras múltiples razones, bien justifican la realización de trabajos del y para el referido sector.

Sin duda, la crisis financiera y económica actual ha puesto de manifiesto la necesidad de profundizar en el cuestionamiento de los tradicionales sistemas de gestión y financiación de los recursos y servicios públicos, siendo el sector del transporte urbano colectivo, uno de sus principales exponentes. Resulta necesario alcanzar unos mayores niveles de eficiencia en la gestión del servicio de transporte público de viajeros, para adecuar los gastos vinculados a la prestación del servicio y su financiación cada vez más restringida. Todo ello sin menoscabo de la calidad y exigencias mínimas del servicio.

En este trabajo, nos aproximamos a la realidad del sector con una orientación hacia la eficiencia y economicidad de la prestación del servicio en aquellos

municipios de más de 50.000 habitantes, mostrando algunos de los indicadores que han resultado del estudio que se ha realizado en el seno del Observatorio de Costes y Financiación del Transporte Urbano Colectivo (Observatorio TUC)¹, concretamente los que se relacionan con la problemática de la financiación del sector.

Se muestran resultados para el período 2008-2011, segmentados según el tamaño de las concesionarias (en función del número de autobuses), con el propósito de aportar un análisis de datos de corte longitudinal que entendemos contribuye a la generación de una base inmejorable para el análisis futuro de tendencias. Ello permite un estudio más detallado de las condiciones reales de explotación del servicio y potencia el análisis de *benchmarking* al establecer un marco más representativo para la comparación entre operadoras del servicio.

A tal fin, en primer lugar analizamos el entorno en el que opera el sector así como las magnitudes utilizadas en el estudio de la problemática de financiación. Seguidamente definimos la muestra sobre la que versan los indicadores resultantes y presentamos los resultados alcanzados.

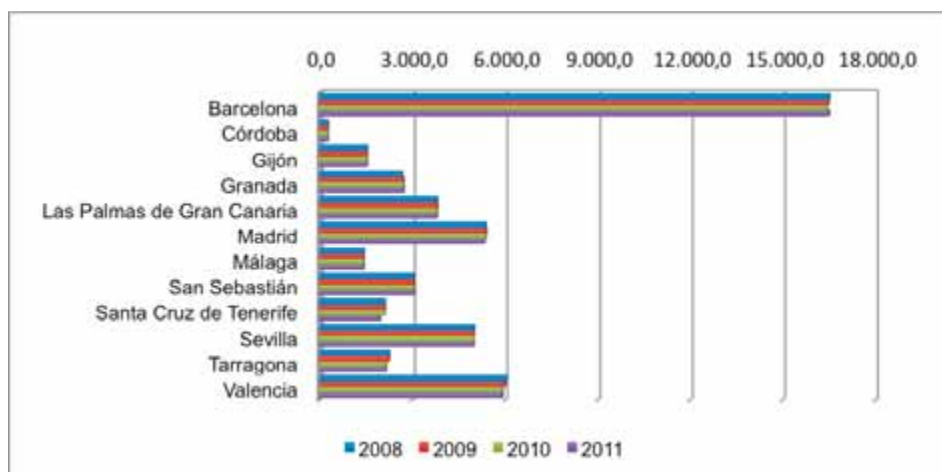
2. ANÁLISIS DEL ENTORNO EN EL QUE OPERA EL SECTOR

El entorno en el que operan las empresas concesionarias viene determinado, en gran medida por el diseño de las ciudades y sobre todo por la evolución de la densidad de población, dado que ambas condicionan la estructura y evolución de la demanda del transporte público en los núcleos urbanos.

Tomando como referencia las localidades donde operan las empresas analizadas, en la Figura 1 podemos observar que la densidad de población de las mismas ha permanecido estable durante el período 2008-2011. Tan solo destacar una ligera disminución en Madrid, Santa Cruz de Tenerife, Tarragona y Valencia, motivado principalmente, tanto por la tendencia de sus habitantes a residir fuera del núcleo urbano, como por las tasas de retorno a sus lugares de origen de los inmigrantes, provocado por la crisis. Cabe destacar que, salvo Madrid y Barcelona, todas las poblaciones tienen menos de un millón de personas y el 58% no supera los 500.000 habitantes.

1. A finales de 2009 se constituyó el Observatorio TUC con el apoyo y colaboración de la Asociación de Empresas del Transporte Urbano Colectivo (ATUC), que ha facilitado la adhesión de las principales empresas representantes del sector analizado, piezas clave de este entramado. El objetivo fundamental de este Observatorio es el estudio de las condiciones de explotación de las empresas de transporte urbano colectivo en España con el fin de generar indicadores que reflejen los patrones reales de comportamiento y las tendencias de costes y financiación del sector.

Figura 1: Evolución de la densidad de población, años 2008-2011



Fuente: Observatorio TUC (2013), a partir de datos del INE

Destacar la alta densidad de población en el término municipal de Barcelona, muy superior al resto de municipios estudiados, dado que tiene una superficie de 101 km², para una población que se mantiene constante en torno a 1.620.000 habitantes. Las altas concentraciones de población, como es el caso de Barcelona, hacen necesario diseñar una red de transporte urbano eficiente que cubra las necesidades de movilidad de la población, en cuanto a capacidad y frecuencia de los medios de transporte.

Desde un punto de vista socioeconómico, la evolución de las tasas de desempleo también condicionan la demanda de transporte público en los núcleos urbanos, modificando las pautas de movilidad, ya que los desplazamientos por trabajo constituyen el principal motivo de uso del transporte público. Concretamente el número de viajeros transportados arrastra un importante decremento del 2008 al 2010, pero se suaviza y estabiliza en 2011.

Al contexto que acabamos de exponer, se une la delicada situación económica española que, desde 2007, ha supuesto una drástica reducción del gasto público para la contención del déficit, incidiendo en la financiación de los servicios públicos en general, entre los que se encuentra el transporte público.

3. DEFINICIÓN DE LA MUESTRA

Resulta lógico suponer que por razones tanto de tipo general (restricciones de coste, tiempo, etc.) como operativo (depósito de cuentas y similares), no es posible abarcar la totalidad de la población sino un determinado subconjunto de la misma (muestra) que permita extraer conclusiones sobre la población en general.

Si partimos de la información disponible en la base de datos SABI la muestra quedaría conformada por un total de 42 empresas, teniendo en cuenta las siguientes restricciones:

- Actividad esencial de la empresa: transporte urbano de viajeros
- Estado: activa o en concurso
- Último n° de empleados: mínimo 15
- Cuentas disponibles: 2008 a 2011
- Habitantes del municipio: más de 50.000

No obstante, para que el análisis se pudiera llevar a cabo en las condiciones de rigurosidad apropiadas, es necesario que las empresas seleccionadas facilitasen un conjunto significativo de parámetros no incluidos en la información de carácter público contenida en las Cuentas Anuales y demás obligaciones de *reporting* de las empresas concesionarias. Es por ello que se necesita un contacto directo con las mismas y por lo que desde el Observatorio TUC, con la ayuda de la Asociación ATUC, se cuenta con la información de las empresas adheridas al mismo, haciendo posible culminar los objetivos analíticos que perseguimos.

En este trabajo se muestran resultados correspondientes a este grupo de empresas, es decir, aquellas que han suministrado sus datos más sensibles y nos han permitido realizar un estudio más exhaustivo de su problemática de financiación. Ahora bien, la convenida confidencialidad en la utilización pública de dichos datos limita sensiblemente los contenidos publicables, en cuanto los datos individuales de cada empresa se encuentran protegidos por dicho compromiso. Aunque ello obliga a definir el análisis en términos de promedios e indicadores estadísticos, éstos representan las bases y parámetros de comparación y *benchmarking* a los que se ha hecho repetida mención, siendo altamente valorados por los gestores de las concesionarias.

Si bien las empresas adheridas al Observatorio TUC representan el 33% del total de la muestra del sector, hemos de decir que son representativas de las principales capitales españolas y de un importante volumen de población (9.219.5732) que supone un 37,34% de la que vive en ciudades de más de 50.000 habitantes. Asimismo, si tomamos como referencia del tamaño de las empresas analizadas variables como la facturación, la dimensión de su activo y el número de empleados, podemos observar cómo las cifras promedios de las empresas adheridas son significativamente mayores que las del conjunto de la muestra, de lo que se desprende que las adheridas son empresas de mayor dimensión. Respecto a facturación, se aprecia que en 2011, el montante promedio de las adheridas asciende a 2,5 veces el de la muestra. Casi idéntica afirmación se puede realizar respecto a la dimensión patrimonial. Se observa que el activo presenta un montante promedio de las adheridas de más de 2,4 veces el de la muestra. La variable número de trabajadores arroja idénticas conclusiones a las expresadas para las anteriores, representando el montante promedio de las adheridas casi 2,6 veces.

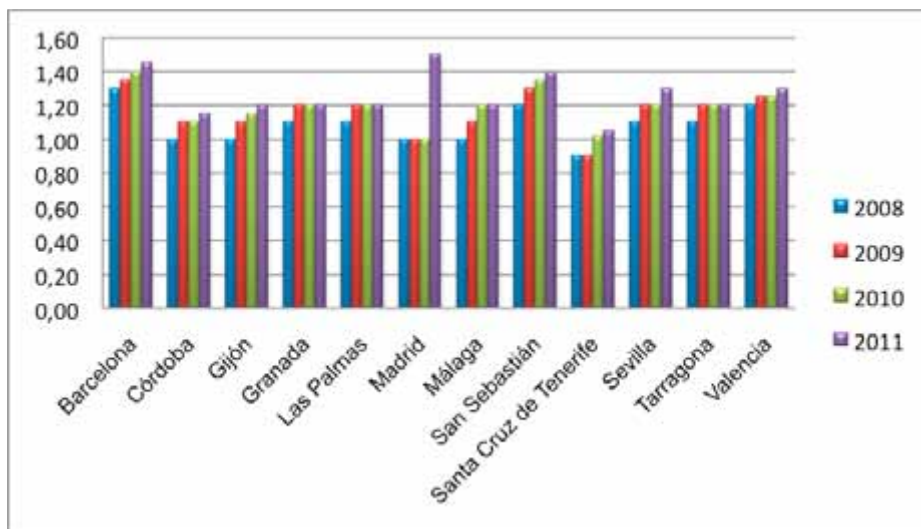
4. FINANCIACIÓN DEL TRANSPORTE URBANO COLECTIVO

4.1. Las tarifas.

La recaudación por venta de billetes depende de dos variables básicas: la demanda del transporte y la política tarifaria. En este sentido, debido al hecho de que la competencia del servicio corresponde a las administraciones locales, hay que destacar que los sistemas tarifarios son muy diferentes en cada área geográfica, tanto por tipología como por denominación.

Para entender mejor los ingresos obtenidos por recaudación (que se analizan en el apartado posterior), en la Figura 2 se muestra la evolución del billete sencillo en las poblaciones analizadas, donde observamos que Madrid mantiene una de las tarifas más bajas (1 €) hasta 2010, incrementando un 50% en el 2011. Las tarifas en Málaga y Gijón han aumentado un 20% en el período analizado. Por el contrario, Tarragona mantiene el precio del billete ordinario constante en los tres últimos años analizados y en Córdoba, Gijón y Málaga la mayor subida se produjo en el 2009. Se puede observar que en 2011, todas ellas tienen tarifas superiores al euro, siendo el billete más caro el de Madrid en 2011 (1,50 €) y el más barato en Santa Cruz de Tenerife (1,05 €) en el mismo período.

Figura 2: Evolución de tarifas por ciudades: billete ordinario. Años 2008-2011



Fuente: Observatorio TUC (2013).

No obstante, en consonancia con las políticas públicas orientadas al fomento de una movilidad más sostenible, las variaciones tarifarias del abono mensual son más suaves que las descritas, dado que se tiende a bonificar los títulos de transporte multiuso, en detrimento de los viajes esporádicos.

4.2. Financiación del Transporte

En el estudio de la financiación del transporte distinguimos entre financiación de las inversiones (principalmente infraestructuras, flota y otras inversiones de vinculación a largo plazo) y financiación de la actividad de explotación.

Respecto a la **financiación de las inversiones**, dada la escasa información detallada que tenemos y la heterogeneidad de la misma, únicamente se han estudiado las inversiones realizadas respecto a las subvenciones de capital recibidas, con el objeto de distinguir la proporción de activos fijos que han sido adquiridos con fondos públicos (apoyo público al transporte) respecto de los que no.

Respecto a la **financiación de la actividad de explotación**, ésta se obtiene mediante los ingresos que provienen principalmente de dos vías: a) Recauda-

ción por venta de billetes y b) Aportaciones públicas para subvencionar el servicio. Adicionalmente, aunque en menor medida obtienen ingresos por otras vías (publicidad, arrendamientos,...) aunque en ningún caso, en España, superan el 10% del total.

En general, la mayor parte de esta información viene reflejada en las partidas de ingresos incluidas en la cuenta de pérdidas y ganancias de la información contable. Sin embargo, en palabras de Ruiz Montañez (2014), el modo de obtención de financiación pública nacional para realizar este servicio es bastante asimétrico, existiendo dos variantes básicas: (a) los contratos-programa de Madrid, Cataluña y Canarias, y (b) el modelo general de subvención de déficits de explotación para ciudades de más de 50.000 habitantes.

Este hecho, unido a la falta de homogeneización existente en nuestra normativa contable actual, relativa al tratamiento de las subvenciones, hace que a veces no sea fácil identificar la partida de subvención del servicio en la cuenta de resultados de estas empresas. Así, hemos agrupado las subvenciones que por distintas vías obtienen las empresas para cubrir gastos y/o pérdidas del ejercicio bajo la denominación común de *Aportaciones públicas para la prestación del servicio*, que englobaría:

- a. *Subvenciones en tarifas*, que las empresas suelen registrar junto a la recaudación directa, como cifra de negocios de su actividad.
- b. *Subvenciones a la explotación*, en estos casos no se hace una distinción entre la compensación de déficit en tarifas y la compensación de gastos generales.
- c. *Aportación de socios para compensación de déficit*, cuando directamente se recibe una aportación económica de los socios de la empresa, que se computa directamente en patrimonio, aunque su finalidad es, como en los casos anteriores, la cobertura de los resultados negativos obtenidos por tarifas sujetas a precios públicos.

En nuestra opinión, este último modelo no es aconsejable ya que puede desvirtuar considerablemente la imagen económico-financiera de la empresa.

En definitiva, la información objeto de estudio, en la medida en que queda limitada al acuerdo de confidencialidad con las concesionarias adheridas, se orienta a un análisis de promedios e indicadores estadísticos por segmentos, diferenciando las empresas del sector en tres grupos en función del número de

autobuses², proporcionando las bases y parámetros de comparación y *benchmarking* que constituyen el objetivo básico del informe.

A modo de resumen, las Tablas 1 y 2 muestran las magnitudes e indicadores utilizados para el análisis de la financiación de la inversión y de la explotación del servicio del transporte urbano.

Tabla 1. Relación de magnitudes e indicadores estudiados para la financiación de la inversión

DATOS	Descripción
Inversión anual	Infraestructuras, flota y demás inversiones, de vinculación a largo plazo al patrimonio de las empresas adquiridas durante el ejercicio.
Inversión acumulada	Valor de las infraestructuras, flota y demás inversiones de vinculación a largo plazo al patrimonio de las empresas
Subvenciones de capital del ejercicio	Subvenciones de capital concedidas en el ejercicio
Subvenciones de capital acumuladas	Valor agregado de las subvenciones de capital
INDICADORES:	
a) Cobertura inversiones del ejercicio	
% Inversiones subvencionadas	Apoyo público a la inversión
% Financiación ajena activo fijo	Inversión soportada por la entidad
b) Respecto Activos acumulados:	
% Activos fijos subvencionadas	Valor de las infraestructuras de la empresa sostenidas con fondos públicos
% Financiación ajena activo fijo	Valor de las infraestructuras de la empresa financiadas por la entidad

Fuente: Elaboración propia

-
2. Empresas con más de 500 autobuses (Empresa Municipal de Transporte de Madrid, S.A. y Transportes de Barcelona, S.A.), empresas entre 200 y 500 autobuses (Empresa Malagueña de Transportes, S.A.M., Empresa Municipal de Transportes de Valencia, S.A.U., Guaguas Municipales, S.A. y Transportes Urbano de Sevilla, S.A.M.) y empresas con menos de 200 autobuses (Autobuses de Córdoba, S.A.M., Compañía del Tranvía de San Sebastián, S.A.U., Empresa Municipal de Transportes Urbanos de Gijón, S.A., Empresa Municipal de Transportes Públicos de Tarragona, S.A., Transportes Interurbanos de Tenerife, S.A.U. y Transportes Rober, S.A.).

Tabla 2. Relación de magnitudes e indicadores estudiados para la financiación de la explotación del servicio

DATOS	Descripción
Recaudación	Ingresos de las tarifas
Aportaciones públicas para la prestación del servicio	Suma de las subvenciones de servicio y aportaciones de socios para compensar pérdidas
Recursos obtenidos de la actividad principal	Principales ingresos de las operadoras: suma de recaudación y subvenciones a la actividad
INDICADORES:	
<i>a) Respecto a Ingresos</i>	
Cobertura recaudación directa /recursos obtenidos de la actividad principal	Tasa de contribución del viajero a los ingresos de la empresa
Cobertura Aportaciones públicas para la prestación del servicio /recursos obtenidos de la actividad principal	Tasa de contribución pública a los ingresos de la empresa
<i>a) Respecto a Costes</i>	
Cobertura recaudación / costes explotación	Tasa de contribución del viajero a la cobertura del coste del servicio
Cobertura aportaciones públicas para prestación del servicio / costes explotación	Tasa de contribución pública a la cobertura del coste del servicio
Déficit-superávit del servicio	
<i>c) Respecto a Operaciones</i>	
Recaudación directa al viajero/ viajero	
Aportaciones públicas prestación del servicio/viajeros	Apoyo público por viajero transportado
Recursos obtenidos de actividad principal/ viajero	Financiación obtenida por viajero
Costes explotación / viajeros	Coste unitario por viajero transportado
Recaudación directa viajero /km útil	Contribución del viajero por km recorrido
Aportaciones públicas prestación del servicio/km útiles	Apoyo público por km recorrido
Recursos obtenidos de actividad principal / Km útil	Recursos obtenidos por km recorrido
Costes explotación / Km útil	Coste unitario por km recorrido
Recaudación directa viajero /autobús	Contribución de los viajeros por autobús

Aportaciones públicas prestación del servicio/autobuses	Apoyo público por autobús
Recursos obtenidos de actividad principal / autobús	Recursos unitarios obtenidos por flota
Costes explotación / autobús	Coste unitario por autobús
Aportaciones públicas prestación del servicio / habitantes	Contribución ciudadana a la financiación del servicio
Costes explotación / habitantes	Coste unitario del servicio por ciudadano

Fuente: Elaboración propia

Definidas las magnitudes utilizadas en el estudio de las condiciones de financiación del transporte urbano colectivo en España, en el apartado siguiente se analizan los principales resultados obtenidos.

5. PRINCIPALES RESULTADOS

5.1. *Evolución de la estructura de la financiación de las inversiones.*

En el análisis de los datos promedio acumulados, no destacan tanto los valores extremos que se pudieran producir a nivel individual, por lo que los efectos de la crisis en las inversiones, se observan con mayor claridad en el análisis de tendencia anual.

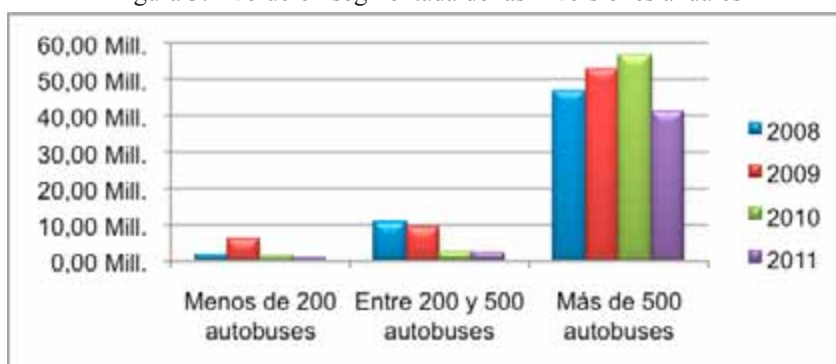
En consonancia con lo anterior, las inversiones realizadas en el 2011 han experimentado una significativa reducción respecto al año anterior. Se trata de una consecuencia clara de la crisis económica que ha llevado a nuestras administraciones a paralizar drásticamente su apoyo a las inversiones en nuevas infraestructuras que, lógicamente, ha afectado significativamente en las decisiones de inversión de las empresas.

La tendencia generalizada desde el comienzo de la crisis, en todos los segmentos, ha sido de una mayor continencia en las inversiones que se agudiza en los años 2010 y 2011. Sin embargo, no todas las empresas coinciden en la reducción de sus inversiones en el mismo año, aunque es un comportamiento generalizado a partir de 2010 y mucho más acusado en 2011 en todos los segmentos³.

3. En las empresas de menor dimensión, se aprecia un aumento muy significativo en las inversiones

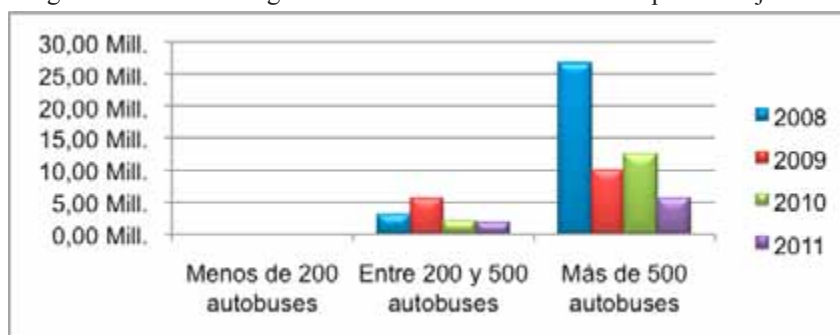
En las empresas de tamaño medio, la drástica reducción se observa a partir del año 2010. Finalmente, en las empresas de mayor dimensión, contrariamente a lo que pudiera esperarse en una situación de crisis, las inversiones siguen aumentando hasta que en 2011 se produce una recesión severa con una caída media de un 27%, tal y como se muestra en la Figura 3.

Figura 3: Evolución segmentada de las Inversiones anuales



Fuente: Observatorio TUC (2013)

Figura 4: Evolución segmentada de las subvenciones de capital del ejercicio



Fuente: Observatorio TUC (2013)

Respecto a subvenciones de capital, se observa una evolución muy diferente en los tres segmentos analizados (ver Figura 4). Se mantiene una tendencia

anuales en 2009 que corresponde a una fuerte inversión realizada en una de las empresas analizadas. Este hecho distorsiona la media y tendencia de descenso general del segmento, por lo que no es representativa del comportamiento general.

decreciente normal por el entorno de control de déficit público, principalmente a partir de 2010. Destaca el intervalo de grandes operadoras, en el que a partir de 2009 se produce un recorte importante. En el resto de las empresas, las oscilaciones en los primeros periodos 2008 y 2009 ha sido muy dispar en cada una, aunque a partir del 2010 la disminución se normaliza en todas.

4.1.1. Evolución de indicadores financiación inversiones.

Los datos que se muestran en la Tabla 3 parecen corroborar la política de austeridad ya mencionada en la que las compañías han renovado equipos (mayoritariamente en flota) una vez asegurada la ayuda pública que, en estos últimos tiempos, han sido fundamentalmente para el fomento de renovación de flotas más sostenibles.

En las empresas de mayor dimensión, se observa claramente cómo la crisis ha afectado significativamente a la financiación de sus activos fijos que han pasado de subvencionar el 57,15% de las adquisiciones anuales en 2008 a sólo el 13,73% en 2011. Esta situación afecta a la estructura financiera y patrimonial ya que se ha pasado a tener financiado con recursos públicos sólo el 22,21% de sus activos acumulados frente al 37,13% del primer año analizado. Sin embargo este recorte no lo han sufrido de igual manera las empresas de este tramo.

No obstante, han sido las empresas más pequeñas las que proporcionalmente han recibido menos ayudas para la renovación de sus equipos e infraestructuras que han de financiarse mediante recursos propios y/o ajenos en un porcentaje superior al 95% en todos los años analizados.

Tabla 3. Evolución segmentada de los indicadores de financiación de inversiones

Descripción	Empresas con menos de 200 autobuses						
	2008	2009	% Var.	2010	% Var.	2011	% Var.
Cobertura inversiones año:							
% Inversiones subvencionadas	25,08%	3,03%	-87,90%	10,25%	237,91%	10,27%	0,19%
% Financiación ajena activo fijo	74,92%	96,97%	29,42%	89,75%	-7,44%	89,73%	-0,02%

Inversión neta acumulada:							
% Inversiones subvencionadas	4,13%	3,78%	-8,61%	3,94%	4,29%	3,72%	-5,56%
% Financiación ajena activo fijo	95,87%	96,22%	0,37%	96,06%	-0,17%	96,28%	0,23%
Descripción	Empresas entre 200 y 500 autobuses						
	2008	2009	% Var.	2010	% Var.	2011	% Var.
Cobertura inversiones año:							
% Inversiones subvencionadas	29,11%	59,16%	103,24%	76,09%	28,63%	81,32%	6,87%
% Financiación ajena activo fijo	70,89%	40,84%	-42,39%	23,91%	-41,47%	18,68%	-21,88%
Inversión neta acumulada:							
% Inversiones subvencionadas	38,17%	42,27%	10,73%	45,22%	6,98%	48,50%	7,25%
% Financiación ajena activo fijo	61,87%	56,67%	-8,39%	54,78%	-3,34%	51,50%	-5,99%
Descripción	Empresas con > de 500 autobuses						
	2008	2009	% Var.	2010	% Var.	2011	% Var.
Cobertura inversiones año:							
% Inversiones subvencionadas	57,15%	18,81%	-67,09%	22,17%	17,85%	13,73%	-38,06%
% Financiación ajena activo fijo	42,85%	81,19%	89,46%	77,83%	-4,14%	86,27%	10,84%
Inversión neta acumulada:							
% Inversiones subvencionadas	37,13%	30,93%	-16,71%	26,24%	-15,17%	22,21%	-15,35%
% Financiación ajena activo fijo	62,87%	69,07%	9,87%	73,76%	6,79%	77,79%	5,46%

Fuente: Elaboración propia según datos del Observatorio TUC (2013).

En general, las empresas han de sufragar las inversiones en flota y otros activos fijos en su mayor parte mediante financiación ajena y/o autofinanciación que, en el caso de las empresas de tamaño medio oscila entre el 61%-53% y, en mayor medida en las grandes, cuyas proporciones se sitúan entre el 62%-77% de los activos acumulados.

5.2. Evolución de la estructura de la financiación del servicio

La evolución de las cifras de financiación de las actividades de explotación (ver Figura 5), en las empresas de menor dimensión es bastante uniforme sin grandes oscilaciones. Aunque el número de viajeros disminuyó principalmente en 2010, los ingresos por recaudación no se vieron afectados debido a las subidas tarifarias de algunas de estas ciudades en el período analizado.

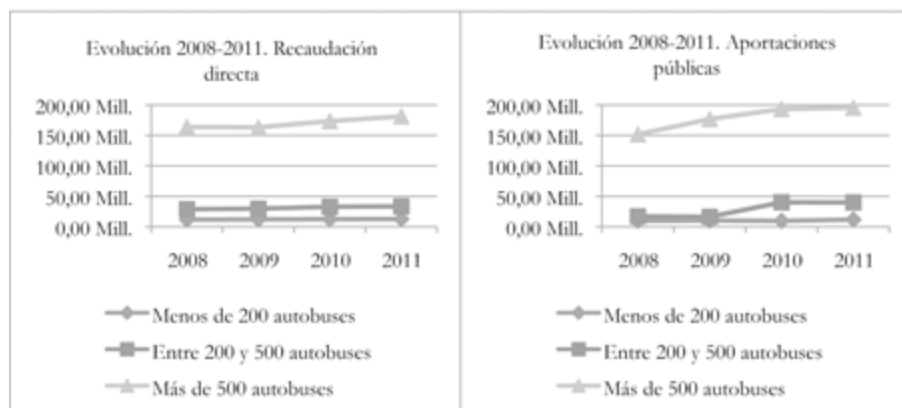


Figura 5: Evolución de los Ingresos por segmentos.

Fuente: Elaboración propia según Observatorio TUC (2013)

Respecto al segmento de empresas entre 200 y 500 autobuses, destaca el aumento que experimenta la cifra promedio de aportaciones públicas a partir del ejercicio 2010, que pasa de estar en torno a 17 millones de media a unos 40 millones en los dos últimos ejercicios. Esta variación media, no es generalizada en todas las empresas del intervalo sino que, por el contrario, corresponde al comportamiento de dos empresas que, a partir de 2010, comienzan a regularizar una situación de desequilibrio financiero que arrastraban de ejercicios precedentes. A partir del año mencionado, se observa una mayor estabilidad en las ayudas públicas que perciben. Asimismo, el aumento de recaudación paulatino se debe, básicamente, a las subidas tarifarias ya que los viajeros disminuyeron

de 2008 a 2009 (4,7%) y después van aumentando muy levemente (0,6 y 0,8% respectivamente).

Finalmente, las empresas de mayor dimensión (más de 500 autobuses) muestran una ligera tendencia alcista tanto en recaudación (muy parecida a la variación media de las tarifas), como en las aportaciones públicas, cuyo aumento es considerablemente alto en 2010 pero que está motivado por las circunstancias específicas de una de las empresas analizadas que cambian la tendencia habitual de estos años.

La evolución de la tasa de contribución de los viajeros y de las administraciones públicas para la financiación del servicio se presenta en la Tabla 4. Los parámetros promedios obtenidos reflejan en general que a pesar del mayor aumento de las cifras de recaudación respecto al incremento de las ayudas públicas, en el bienio 2010-2011 se ha producido un cambio de tendencia. Se ha pasado de obtener más del 50% de los recursos a través de la recaudación a los viajeros (en todos los segmentos identificados) a un intervalo que oscila entre un 46% y un 48% en 2011. En definitiva, y dado que esta situación se produce de igual forma en los tres segmentos analizados, se puede afirmar que en la actualidad, la financiación del servicio público de transporte urbano depende mayoritariamente de las ayudas públicas que se sitúan en 2011 cerca de un 53% de media.

Este cambio de tendencia en los orígenes de recursos, no obedece a las variaciones específicas del último ejercicio donde la recaudación ha experimentado mayor ascenso que las subvenciones, sino al notable esfuerzo continuado que han hecho las administraciones públicas para cubrir los desfases tarifarios durante los últimos años.

A pesar de esta situación, falta compromiso para proporcionar esta financiación de una forma estable, a pesar de ser un servicio público esencial y obligatorio según la normativa estatal. A esto se suma la dificultad para encontrar nuevas fuentes de financiación que complementen los recursos obtenidos por recaudación directa por la venta de títulos de viajes, por aportaciones de las Administraciones Públicas y otros ingresos de gestión. Por este motivo, es necesario la aprobación de una Ley de Financiación del servicio de transporte público urbano (Sánchez de Lara: 2013).

Tabla 4. Datos estructura de la financiación de la explotación segmentado

Descripción	Empresas con menos de 200 autobuses						
	2008	2009	% Var.	2010	% Var.	2011	% Var.
Cobertura recaudación directa / recursos obtenidos de la actividad principal	50,43%	50,09%	-0,67%	53,24%	6,29%	48,48%	-8,95%
Cobertura Aportaciones públicas para la prestación del servicio /recursos obtenidos de la actividad principal	49,57%	49,91%	0,68%	46,76%	-6,32%	51,52%	10,19%
Descripción	Empresas entre 200 y 500 autobuses						
	2008	2009	% Var.	2010	% Var.	2011	% Var.
Cobertura recaudación directa / recursos obtenidos de la actividad principal	62,51%	64,27%	2,82%	45,61%	-29,03%	46,59%	2,14%
Cobertura Aportaciones públicas para la prestación del servicio /recursos obtenidos de la actividad principal	37,49%	35,73%	-4,69%	54,39%	52,22%	53,41%	-1,79%
Descripción	Empresas > de 500 autobuses						
	2008	2009	% Var.	2010	% Var.	2011	% Var.
Cobertura recaudación directa / recursos obtenidos de la actividad principal	50,34%	46,64%	-7,34%	45,87%	-1,66%	46,57%	1,53%
Cobertura Aportaciones públicas para la prestación del servicio /recursos obtenidos de la actividad principal	49,66%	53,36%	7,44%	54,13%	1,45%	53,43%	-1,30%

Fuente: Elaboración propia según datos Observatorio TUC (2013).

5.3. Comparativa de Costes y Financiación de la actividad

La Tabla 5 muestra la evolución comparativa de ingresos y costes de la actividad siguiendo la segmentación establecida.

Tabla 5: Ingresos respecto a costes del servicio.

Descripción	Empresas con menos de 200 autobuses						
	2008	2009	% Var.	2010	% Var.	2011	% Var.
Cobertura recaudación sobre costes explotación	48,95%	48,74%	-0,43%	47,87%	-1,80%	48,16%	0,62%
Cobertura aportaciones públicas para prestación del servicio sobre costes explotación	48,00%	47,53%	-0,99%	42,60%	-10,36%	50,34%	18,17%
Déficit-superávit del servicio	3,04%	3,73%	-18,43%	9,53%	155,52%	1,49%	-84,33%
Descripción	Empresas entre 200 y 500 autobuses						
	2008	2009	% Var.	2010	% Var.	2011	% Var.
Cobertura recaudación sobre costes explotación	38,29%	39,87%	4,14%	43,19%	8,32%	44,92%	4,02%
Cobertura aportaciones públicas para prestación del servicio sobre costes explotación	28,00%	27,61%	-1,42%	52,02%	88,44%	51,63%	-0,75%
Déficit-superávit del servicio	33,71%	32,52%	-3,65%	4,79%	-85,26%	3,45%	-27,99%
Descripción	Empresas con > de 500 autobuses						
	2008	2009	% Var.	2010	% Var.	2011	% Var.
Cobertura recaudación sobre costes explotación	42,86%	41,03%	-4,29%	41,71%	1,66%	41,68%	-0,05%
Cobertura aportaciones públicas para prestación del servicio sobre costes explotación	42,64%	47,32%	10,99%	49,11%	3,77%	48,23%	-1,78%
Déficit-superávit del servicio	14,50%	11,65%	-19,63%	9,19%	-21,15%	10,09%	9,78%

Fuente: Elaboración propia según datos Observatorio TUC(2013).

Se aprecia que, en las empresas de menos de 200 autobuses, aunque los ingresos por recaudación y subvenciones han tenido una ligera tendencia alcista, no han conseguido minimizar el déficit ya que los costes han aumentado en mucha mayor proporción hasta 2010. Ya en 2011 se logra disminuir el desfase en un 84%, hasta alcanzar un déficit de sólo un 1,49% de los costes. El motivo de esta mejora se debe al aumento de las ayudas públicas de este período y a la evolución de los costes (que aumentó en menos de un 1% en el período).

La tendencia de las operadoras de tamaño medio, mejora considerablemente su situación a partir del año 2010, por los motivos anteriormente aludidos sobre el aumento de ayudas que reciben dos de las empresas de este segmento a partir de esa fecha. Como se puede observar en los porcentajes, con estas ayudas no se consigue mejorar la situación de las mismas, sino más bien acercarlas a la media característica del sector. Paralelamente, los costes de este segmento tienen una ligera tendencia a la baja disminuyendo en todos los años estudiados.

La tendencia de los márgenes de las empresas de mayor dimensión es más homogénea, ya que tanto los costes como la recaudación y las ayudas públicas aumentan cada año, aunque en mayor proporción estas últimas. Por ello, se aprecia que el déficit va disminuyendo paulatinamente pasando de un 14,5% en 2008 a un 10,09% en 2011. No obstante, aunque la mejoría ha sido muy significativa, sigue existiendo un 10% de costes no cubiertos por lo que las empresas deben buscar fórmulas alternativas de obtención de ingresos que contribuyan a paliar esta situación.

5.4. Evolución de los Indicadores respecto a parámetros de operaciones.

En términos relativos, los indicadores de costes y financiación del servicio respecto al número de viajeros, constituyen parámetros adecuados para medir la rentabilidad del servicio en función de la demanda. Del mismo modo, estos mismos datos relacionados con líneas, autobuses, paradas y/o servicios, miden la situación económica de la actividad pero respecto de la oferta o capacidad de la empresa.

La evolución segmentada de estos indicadores relativos del servicio (en términos de oferta y demanda) ofrecen comportamientos y resultados muy parecidos entre sí (véase Tablas 6, 7 y 8). En todos los segmentos, los ingresos y subvenciones sólo logran alcanzar las cifras de costes cuando los comparamos unitariamente en término de kilómetros útiles recorridos. Hay que señalar que es precisamente en los parámetros que tienen que ver con las decisiones de

gestión de las empresas, en las que se ha conseguido una mejora sustancial, cubriendo en algunos segmentos y años la totalidad de los costes por kilómetro recorrido.

Tabla 6: Parámetros costes y financiación servicio-operaciones
(empresas con < 200 autobuses).

	Descripción	Empresas con menos de 200 autobuses (€ / unidad)						
		2008	2009	% Var.	2010	% Var.	2011	% Var.
parámetros viajero	Recaudación directa al viajero/ viajero	0,54	0,57	5,46%	0,64	13,09%	0,65	1,94%
	Aportaciones públicas prestación del servicio/viajero	0,60	0,62	3,88%	0,65	4,37%	0,76	16,35%
	Recursos obtenidos de actividad principal/ viajero	1,14	1,19	4,62%	1,29	8,52%	1,41	9,20%
	Costes explotación / viajero	1,18	1,25	5,56%	1,43	14,45%	1,45	1,30%
parámetros kilómetros	Recaudación directa viajero / km útil	2,18	2,22	1,66%	2,35	6,24%	2,40	1,96%
	Aportaciones públicas prestación del servicio/km útil	2,11	2,09	-1,03%	1,92	-8,13%	2,35	22,38%
	Recursos obtenidos de actividad principal/ Km útil	4,29	4,30	0,34%	4,27	-0,73%	4,75	11,13%
	Costes explotación / Km útil	4,22	4,23	0,12%	4,43	4,76%	4,53	2,41%
parámetros autobuses	Recaudación directa viajero / autobús	103.748,32	107.843,62	3,95%	113.965,31	5,68%	117.233,08	2,87%
	Aportaciones públicas prestación del servicio/autobús	95.297,78	98.939,19	3,82%	97.166,55	-1,79%	118.980,05	22,45%
	Recursos obtenidos de actividad principal / autobús	199.046,10	206.782,80	3,89%	211.131,85	2,10%	236.213,13	11,88%
	Costes explotación / autobús	204.850,78	213.532,70	4,24%	234.344,97	9,75%	238.501,94	1,77%
habitantes	Aportaciones públicas prestación del servicio/ habitante	103,70	106,99	3,18%	105,43	-1,46%	120,11	13,93%
	Costes explotación / habitante	106,00	110,10	3,87%	118,68	7,79%	121,22	2,14%

Fuente: Observatorio TUC (2013)

Tabla 7: Parámetros costes y financiación servicio-operaciones (empresas entre 200 y 500 autobuses).

	Descripción	Empresas entre 200 y 500 autobuses (€/unidad)						
		2008	2009	% Var.	2010	% Var.	2011	% Var.
parámetros viajero	Recaudación directa al viajero/ viajero	0,49	0,52	7,10%	0,56	8,05%	0,57	1,65%
	Aportaciones públicas prestación del servicio/viajero	0,37	0,37	0,75%	0,68	84,62%	0,66	-3,74%
	Recursos obtenidos de actividad principal/ viajero	0,86	0,89	4,37%	1,25	39,81%	1,23	-1,31%
	Costes explotación / viajero	1,27	1,31	2,75%	1,30	-0,42%	1,27	-2,19%
parámetros kilómetros	Recaudación directa viajero /km útil	2,16	2,21	2,48%	2,34	5,85%	2,33	-0,30%
	Aportaciones públicas prestación del servicio/km útil	1,47	1,44	-2,07%	2,78	93,39%	2,66	-4,26%
	Recursos obtenidos de actividad principal/ Km útil	3,62	3,65	0,64%	5,12	40,35%	4,99	-2,45%
	Costes explotación / Km útil	5,38	5,29	-1,55%	5,12	-3,30%	4,91	-4,01%
parámetros autobuses	Recaudación directa viajero / autobús	88.040,23	88.507,80	0,53%	98.300,10	11,06%	100.529,04	2,27%
	Aportaciones públicas prestación del servicio/autobús	61.191,56	58.280,89	-4,76%	116.691,10	100,22%	114.355,91	-2,00%
	Recursos obtenidos de actividad principal / autobús	149.231,79	146.788,69	-1,64%	214.991,20	46,46%	214.884,95	-0,05%
	Costes explotación / autobús	233.181,33	225.732,76	-3,19%	227.977,92	0,99%	224.825,70	-1,38%
habitantes	Aportaciones públicas prestación del servicio/habitante	80,04	79,49	-0,69%	117,91	48,33%	117,31	-0,51%
	Costes explotación / habitante	126,81	124,31	-1,98%	124,18	-0,11%	121,99	-1,76%

Fuente: Observatorio TUC (2013)

Tabla 8: Parámetros costes y financiación servicio-operaciones (empresas con > 500 autobuses).

	Descripción	Empresas con > de 500 autobuses (€ / unidad)						
		2008	2009	% Var.	2010	% Var.	2011	% Var.
parámetros viajero	Recaudación directa al viajero/ viajero	0,54	0,54	-0,40%	0,57	4,91%	0,60	4,84%
	Aportaciones públicas prestación del servicio/ viajero	0,58	0,66	13,43%	0,69	4,26%	0,72	4,35%
	Recursos obtenidos de actividad principal/ viajero	1,13	1,20	6,76%	1,26	4,55%	1,31	4,21%
	Costes explotación / viajero	1,31	1,36	3,26%	1,39	2,40%	1,45	4,63%
parámetros kilómetros	Recaudación directa viajero /km útil	2,45	2,37	-3,18%	2,48	4,32%	2,65	7,07%
	Aportaciones públicas prestación del servicio/ km útil	2,64	2,92	10,76%	3,02	3,44%	3,18	5,14%
	Recursos obtenidos de actividad principal/ Km útil	5,09	5,30	4,05%	5,50	3,84%	5,83	6,01%
	Costes explotación / Km útil	5,40	5,44	0,80%	5,64	3,63%	5,95	5,47%
parámetros autobuses	Recaudación directa viajero /autobús	103.276,53	102.449,70	-0,80%	106.870,85	4,32%	113.110,02	5,84%
	Aportaciones públicas prestación del servicio/ autobús	107.544,59	122.473,75	13,88%	127.622,91	4,20%	133.398,13	4,53%
	Recursos obtenidos de actividad principal / autobús	210.821,12	224.923,45	6,69%	234.493,76	4,25%	246.508,15	5,12%
	Costes explotación / autobús	245.872,72	253.759,89	3,21%	258.390,82	1,82%	273.527,71	5,86%
habitantes	Aportaciones públicas prestación del servicio/ habitante	137,34	147,34	7,28%	154,45	4,82%	161,04	4,27%
	Costes explotación / habitante	160,09	166,14	3,78%	170,24	2,47%	178,66	4,95%

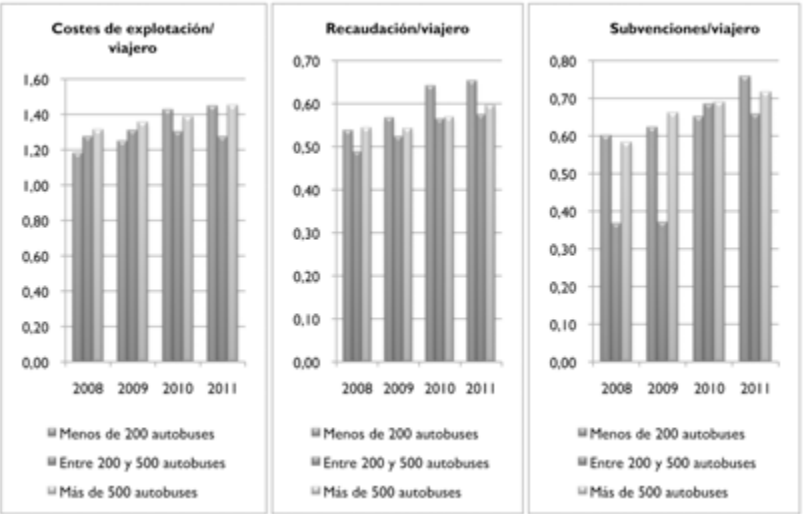
Fuente: Observatorio TUC (2013).

Respecto a los márgenes por viajero transportado, aunque se observa que las cifras de recaudación unitarias han mejorado en todos los tramos analizados, no tienen una tendencia incremental similar a las subidas tarifarias debido a la disminución paulatina de la demanda. No obstante, destaca la reducción del margen negativo en las empresas de tamaño medio como consecuencia de la nivelación de las ayudas públicas en dos de las empresas analizadas, que eran significativamente inferiores a la media en los años 2008 y 2009.

Finalmente, en las Figuras 6 y 7, se pueden comprobar gráficamente las diferencias entre los costes y los ingresos unitarios y su evolución, en cada uno de los segmentos analizados. Por un lado, desde el punto de vista del número de viajeros, las oscilaciones en costes e ingresos son bastante más significativas en los municipios donde operan las empresas más pequeñas ya que es donde más han disminuido la demanda del transporte público, sobre todo entre 2009 y 2010. Las empresas de tamaño medio y las grandes, mantienen costes y recaudación unitarios por viajero más estables ya que el número de viajeros ha sufrido menos cambios.

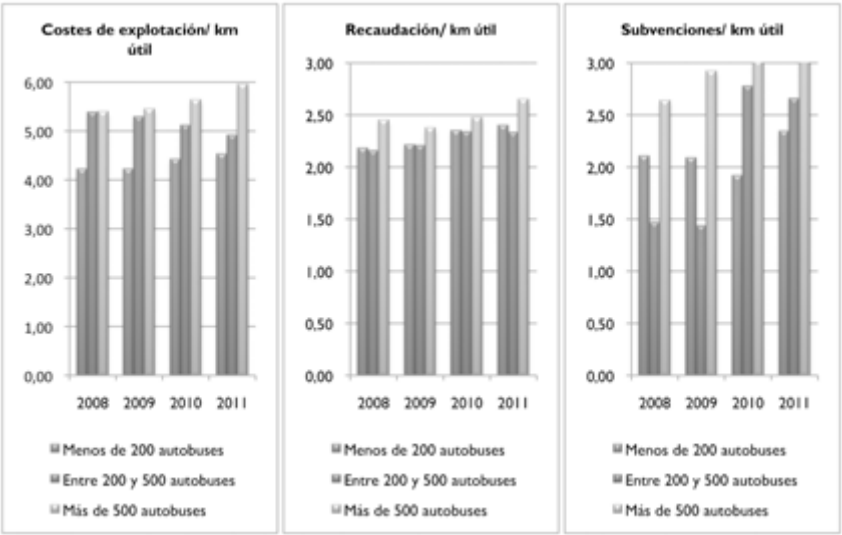
En términos de kilómetros, los costes e ingresos, tanto por recaudación como por subvenciones, son menos oscilantes. Mientras que los costes y la recaudación resultan bastante equilibrados, se observa que son las ayudas públicas unitarias las que oscilan tremendamente en los años analizados, especialmente en las empresas de tamaño medio. Hay que tener en cuenta que las aportaciones públicas afectan significativamente a los resultados de estas empresas por lo que se podría afirmar que gran parte de los resultados económicos negativos que pudieran presentar estas empresas tendrían que ver con la irregularidad e incertidumbre que existe en algunas ciudades respecto a las cuantías finales a percibir desde las administraciones públicas, para financiar la prestación del servicio. En un análisis individualizado se percibe que son las empresas que reciben las ayudas mediante contratos programa o sobre criterios de tarificación, las que presentan más regularidad en sus resultados finales.

Figura 6: Evolución segmentada de costes de explotación, recaudación y subvenciones por viajero



Fuente: Observatorio TUC (2013).

Figura 7: Evolución segmentada de costes de explotación, recaudación y subvenciones por Km útil



Fuente: Observatorio TUC (2013).

Para finalizar, respecto a los datos por habitante, se verifica que los costes y ayudas públicas son más significativas en las grandes ciudades (véase tablas anteriores) que han de mantener unos niveles de servicio que justifican unos costes económicos superiores, para dar cobertura a un servicio público universal y que minimice las externalidades del tráfico, entre otras cuestiones.

6. CONCLUSIONES

Los resultados del estudio de la financiación del transporte urbano colectivo en España en el período 2008-2011 han demostrado que la crisis económica y financiera ha tenido importantes efectos en este sector, aunque también se observa un esfuerzo generalizado que se ha materializado en un mayor y mejor aprovechamiento de los recursos disponibles.

Respecto al estudio de las inversiones y su financiación, extraer la conclusión de que se mantiene la política de renovación de equipos aunque con mayor austeridad y el consecuente alargamiento de la vida útil de los elementos.

En términos generales, las empresas mantienen aproximadamente una cuarta parte de sus activos financiados a través de fondos públicos, siendo el montante restante financiado a través de otros recursos, ya sean propios o ajenos. Es reseñable la disminución del 39,84% de las subvenciones al activo fijo del ejercicio 2011 respecto al 2010, que se puede justificar por las actuales restricciones y controles del déficit público de nuestras administraciones. En las empresas de mayor tamaño, la reducción de estas subvenciones llegan a superar el 55%. Se aprecia que se han reducido en torno a un 18,65% las inversiones financiadas mediante fondos públicos. Estos datos corroboran la política de austeridad ya mencionada en la que las compañías han renovado equipos (mayoritariamente en flota) una vez asegurada la ayuda pública.

Con relación al ***estudio de la financiación de la explotación***, la principales fuentes de ingresos que tienen las empresas operadoras para la cobertura de sus gastos de la actividad provienen de los ingresos por ***recaudación***, las ***subvenciones*** o ayudas públicas necesarias para cubrir el servicio público y otros ingresos accesorios.

Respecto a los ingresos por ***Recaudación***, se puede afirmar que el incremento tarifario de los últimos años no sólo ha cubierto el ligero descenso de viajeros, sino que básicamente ha repercutido en una mejora de los ingresos de estas compañías.

Las *Aportaciones públicas para la prestación del servicio* (suma de las subvenciones y ayudas públicas para financiar el servicio), en promedio, han tenido una tendencia ligeramente positiva de un 1,93% entre 2010 y 2011, aunque por debajo de la cifra promedio de *recaudación* que aumentó en ese mismo período un 3,42%.

Las proporciones de recaudación y aportaciones públicas sobre el total de recursos captados, a pesar del aumento de las recaudaciones obtenidas en las empresas analizadas, muestran que la financiación del servicio depende mayoritariamente de las ayudas públicas, situándose éstas cerca del 53% de media, en el año 2011.

La *información comparativa de costes y financiación* indican una mejora considerable en los últimos dos años analizados. Mientras que la tasa de recaudación por viajero sobre los costes se ha mantenido prácticamente constante (45% aproximadamente), la proporción de aportaciones públicas sobre costes ha aumentado en 2010 y 2011. Este escenario ha contribuido a mejorar notablemente la situación deficitaria del servicio en el período estudiado.

En términos relativos, desde el punto de vista de la oferta y la demanda, se puede comprobar cómo en los años y segmentos analizados no existen grandes variaciones entre los costes y recaudación unitarios obtenidos, siendo las aportaciones públicas las que presentan mayores oscilaciones y, por ello, son las que repercuten en mayor medida en los resultados de la actividad. Incluso, como se ha indicado en párrafos anteriores, se observa un gran esfuerzo por parte de las empresas operadoras en la mejora de su eficiencia.

Tanto si el servicio se presta a través de concesiones privadas, lógicamente no interesadas en prestarlo asumiendo pérdidas, como si se trata de organizaciones públicas, que deben asumir costes no recuperados por los ingresos de explotación, es preciso arbitrar mecanismos objetivos para financiar los costes de su prestación de manera que se garantice la transparencia y eficiencia del sistema con la necesaria objetividad en la distribución de los recursos de las administraciones que los financian.

En ese sentido, a nuestro juicio, la información ofrecida resulta de evidente interés, desde el punto de vista de la gestión de las concesiones, para contribuir a una explotación más eficiente del servicio público, mediante la generación de medidas representativas de patrones reales de comportamiento, que potencien y permitan orientar su espíritu de mejora continua, facilitando el establecimiento

de criterios óptimos de gestión económica y comercial y aportando información objetiva sobre su problemática de financiación. Circunstancia que, sin duda, proporciona, además, un marco de referencia en la definición de las bases de negociación que permitan mejorar las condiciones de la concesión y de la financiación del servicio, más aún si cabe dada la inexistencia de una ley de financiación que clarifique de manera objetiva la asignación de las subvenciones.

BIBLIOGRAFÍA

- Analistas Financieros Internacionales (AFI). (2012). “Libro Blanco de la financiación del transporte Urbano”. Madrid: ATUC.
- Balboa la Chica, P.M.; Mesa Mendoza, M.; Suárez Falcón, H. (2014): “Análisis de las empresas concesionarias del servicio público de transporte urbano colectivo en España (2008-2010)”. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol. 20 No. 1, pp. 5-15. Pag. 23-32.
- INE (2014) http://www.ine.es/inebmenu/mnu_padron.htm, con acceso febrero de 2014.
- INE (2014) http://www.ine.es/inebmenu/mnu_mercalab.htm con acceso febrero de 2014
- Instituto Nacional de Estadística (2011). Encuesta Anual de Servicios. Estadística de Productos en el sector Servicios. Año 2011.
- Ministerio de Fomento. (2013). Observatorio de Costes del Transporte de Viajeros por carretera. Oferta y demanda. Enero 2013. Secretaría General Técnica. Ministerio de Fomento.
- Observatorio de Costes y Financiación del Transporte Urbano Colectivo (OTUC) (2012): “Informe Anual del Observatorio TUC 2008-2009”. Carrasco Díaz, D. (Coord.) Ed. Instituto de Estudios Económicos (IEE). Madrid.
- Observatorio de Costes y Financiación del Transporte Urbano Colectivo (OTUC) (2013): “Informe Anual del Observatorio TUC 2008-2011”. Carrasco Díaz, D. (Coord.) Ed. Instituto de Estudios Económicos (IEE). Madrid.
- Ruiz Montañez, M. (2014): “La financiación del transporte urbano: un reto para las ciudades españolas del siglo XXI”. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa* No 20, pp. 1–4.
- Sánchez de Lara, M. A. (2013): “Estudio Predictivo de Costes y Financiación del Servicio de Transporte Urbano Colectivo en las Empresas Españolas Me-

diante la Aplicación de Redes neuronales Artificiales”. Tesis Doctoral. Universidad Rey Juan Carlos, departamento de Economía de la Empresa.



**I ACTO INTERNACIONAL
GLOBAL DECISION MAKING**

**SESIÓN
11 DE JULIO 2014**

PONENCIAS



EL FONDO DE COMERCIO

DR. ANTONIO GARCÍA CASTELLVÍ,
Universidad de Barcelona.

DR. JORDI MARTÍ PIDELASERRA,
Universidad de Barcelona.

ABSTRACT

El concepto de Fondo de Comercio resulta imprescindible en los procesos de valoración de empresas. Pero su comprensión por los profesionales de la Contabilidad y de las Finanzas no ha sido convergente en el tiempo. Las Normas Internacionales de Información Financiera han permitido llegar a consensos que facilitan la labor de la valoración de empresas. Sin embargo es necesario separar los procesos que se llevan a cabo en una “due-dilligence” para no generar errores que pueden confundir a los socios, los inversores y los directivos.

Definición pre-Normas Internacionales de Contabilidad

Antes de la publicación por la Unión Europea de las Normas Internacionales de Contabilidad en el año 2005, la comprensión del Fondo de

Comercio se circunscribía al sobre-precio que se pagaba por la compra de una empresa (respecto al valor de su Patrimonio Neto).

El Patrimonio Neto de una empresa refleja la cantidad de dinero que los socios han invertido en el funcionamiento de la misma. En el proceso de compra de una empresa la valoración por parte del comprador puede ser mayor que el importe del Patrimonio Neto. El nuevo comprador paga a los antiguos socios una cantidad superior a la que estos invirtieron. Por tanto, está retribuyendo a los vendedores no sólo por lo que han invertido sino que también les retribuye por lo que van a dejar de ganar en un futuro. En este caso el Fondo de Comercio tiene signo positivo. Así tras la compra la contabilización del importe pagado será la suma del Patrimonio Neto de los antiguos socios más el Fondo de Comercio añadido por los nuevos socios.

Antes de la Compra		Después de la Compra	
ACTIVO	PATRIMONIO NETO	ACTIVO	PATRIMONIO NETO
	PASIVO		Fondo de Comercio Positivo
		Fondo de Comercio positivo	PASIVO

Si en el proceso de compra se pagase menos que lo contabilizado como Patrimonio Neto, significaría que la transacción de esta empresa pone de manifiesto una pérdida de valor de las inversiones realizadas por los antiguos socios. En este caso, los compradores, al pagar una cantidad inferior a la que habían invertido esos antiguos socios, reconocen que deberán hacer frente a pérdidas futuras. Por tanto, tras la adquisición aparecerá en la contabilidad de la empresa un Fondo de Comercio negativo que reduce el Patrimonio Neto

Comercio se circunscribía al sobre-precio que se pagaba por la compra de una empresa (respecto al valor de su Patrimonio Neto).

El Patrimonio Neto de una empresa refleja la cantidad de dinero que los socios han invertido en el funcionamiento de la misma. En el proceso de compra de una empresa la valoración por parte del comprador puede ser mayor que el importe del Patrimonio Neto. El nuevo comprador paga a los antiguos socios una cantidad superior a la que estos invirtieron. Por tanto, está retribuyendo a los vendedores no sólo por lo que han invertido sino que también les retribuye por lo que van a dejar de ganar en un futuro. En este caso el Fondo de Comercio tiene signo positivo. Así tras la compra la contabilización del importe pagado será la suma del Patrimonio Neto de los antiguos socios más el Fondo de Comercio añadido por los nuevos socios.

Antes de la Compra		Después de la Compra	
ACTIVO	PATRIMONIO NETO	ACTIVO	PATRIMONIO NETO
	PASIVO		Fondo de Comercio Positivo
		Fondo de Comercio positivo	PASIVO

Si en el proceso de compra se pagase menos que lo contabilizado como Patrimonio Neto, significaría que la transacción de esta empresa pone de manifiesto una pérdida de valor de las inversiones realizadas por los antiguos socios. En este caso, los compradores, al pagar una cantidad inferior a la que habían invertido esos antiguos socios, reconocen que deberán hacer frente a pérdidas futuras. Por tanto, tras la adquisición aparecerá en la contabilidad de la empresa un Fondo de Comercio negativo que reduce el Patrimonio Neto

están específicamente identificados entre las inversiones de la empresa. Estos elementos no están contabilizados en el activo de los actuales socios, pero lo estarán en el activo de la empresa cuando lleguen los nuevos socios.

También puede suceder que con la llegada de los nuevos socios se generen pasivos que habían quedado latentes en la anterior estructura de propiedad. Por lo tanto, en el momento de la compra deberán también identificarse todas las obligaciones que en los ejercicios pasados no habían aflorado.

Identificar todos los activos y los pasivos no reconocidos con anterioridad por parte de la antigua propiedad de la empresa es una tarea imprescindible para poder realizar una correcta compra-venta. Este trabajo es el que debe desarrollarse a través de la “diligencia debida” o “due-dilligence”.

El siguiente esquema intenta explicar qué ocurre con la diligencia debida. Esto es, afloran Activos y Pasivos antes no contabilizados. En el esquema se ha simplificado la realidad haciendo que los activos y los pasivos aflorados se compensasen. Si no fuese así, el Patrimonio Neto aumentaría (más activos aflorados que pasivos) o disminuiría (menos activos aflorados que pasivos):

Antes de la Compra		Afloración Activos y Pasivos	
ACTIVO	PATRIMONIO NETO	ACTIVO	PATRIMONIO NETO
	PASIVO		PASIVO
		más activos aflorados	más pasivos aflorados

Además de identificar correctamente todos los activos y los pasivos (los antiguos y los detectados como nuevos en el proceso de compra) deben valorarse. En la tarea de valoración, siempre de acuerdo con las Normas Internacionales, se utilizará el concepto de valor razonable para todos los activos y los pasivos. Esto hace referencia a los ya contabilizados anteriormente y a los que han surgido en el proceso de negociación de la compra. Todos los activos y todos los pasivos se valorarán al valor razonable (criterio de valoración muy próximo al precio de mercado). Esto comporta una variación en el valor del Patrimonio Neto.

Antes de la Compra		Afloración Activos y Pasivos		Valoración a Valor Razonable	
ACTIVO	PATRIMONIO NETO	ACTIVO	PATRIMONIO NETO	ACTIVO	PATRIMONIO NETO
	PASIVO		PASIVO		más valor razonable
		más activos aflorados	más pasivos aflorados	más activos aflorados	PASIVO más pasivos aflorados
				más valor razonable	

Antes de una adquisición, la empresa tiene valorado el Patrimonio Neto, con unos criterios que no son estrictamente los del valor razonable. Cuando se realiza la adquisición el Patrimonio Neto debe valorarse a valor razonable. Por tanto, sólo por cambio en los criterios de valoración podría aparecer una diferencia entre el Patrimonio Neto antes y después de la adquisición.

El marco conceptual de las Normas Internacionales expone que el Patrimonio Neto será la diferencia entre Activos y Pasivos. Los Activos y los Pasivos tienen criterios de valoración especificados por la normativa. En el normal funcionamiento de la empresa los criterios de valoración utilizados no siempre coinciden con el criterio del valor razonable. Por ejemplo, puede utilizarse el criterio del coste de adquisición, del valor en uso o del costo amortizado entre otros. Esto comporta que el valor del Patrimonio Neto por

que se hayan valorado esos Activos y esos Pasivos.

Habitualmente el Pasivo resulta valorado con criterios muy próximos al Valor Razonable, mientras que el Activo resulta valorado por coste de adquisición (el Activo No Corriente), por coste promedio ponderado (o FIFO, las existencias) y por Valor Razonable (Deudores y Tesorería)

Formalización

De acuerdo con estos criterios de valoración habituales, formalizando mediante ecuaciones se obtendría:

$$PN_h = A_h - P_{VR} \quad (1.1)$$

Donde:

PN_h = *Patrimonio Neto con valoraciones habituales*

P_{VR} = *Pasivo a Valor Razonable*

A_h = *Activo con valoraciones habituales*

Subdividiendo el Activo en Activo No Corriente, Existencias y Deudores más Tesorería se obtendría:

$$A_h = ANC_{CA} + E_{CMP} + (D + T)_{VR} \quad (1.2)$$

Donde:

ANC_{CA} = *Activo No Corriente valorado a Coste de Adquisición*

E_{CMP} = *Existencias valoradas a Coste Medio Ponderado (o FIFO)*

$(D + T)_{VR}$ = *(Deudores + Tesorería) valorados a Valor Razonable*

Así, sustituyendo el Activo con valoraciones habituales por sus componentes principales, el Patrimonio Neto se puede formular como sigue:

$$PN_h = ANC_{CA} + E_{CMP} + (D + T)_{VR} - P_{VR} \quad (1.3)$$

De manera que el Patrimonio Neto aparece como resultado de una diferencia entre variables que no se han valorado de forma homogénea. Por tanto, en el Patrimonio Neto aparecen resultados que no reflejan la diferencia entre Activos y Pasivos, sino diferencias provocadas por criterios de valoración dispares

Por consiguiente, el Patrimonio Neto antes del proceso de compra puede tener un importe y aunque no apareciesen nuevos activos o pasivos a través de la “diligencia debida”, sólo la nueva valoración, siguiendo el criterio de valor razonable, de los mismos activos y pasivos conllevaría un nuevo importe del Patrimonio Neto.

$$PN_{VR} = A_{VR} - P_{VR} \quad (1.4)$$

Donde:

$$PN_{VR} = \textit{Patrimonio Neto a Valor Razonable}$$

$$P_{VR} = \textit{Pasivo a Valor Razonable}$$

$$A_{VR} = \textit{Activo a Valor Razonable}$$

Así pues en el proceso de negociación de la compra de una empresa se recalcula el importe del Patrimonio Neto y el valor de ese importe dependerá de:

- Los activos y pasivos identificados
- El criterio del valor razonable

En consecuencia, es muy habitual que en el proceso de compra aparezca una diferencia entre el Patrimonio Neto en el momento anterior a la apertura del proceso y el Patrimonio Neto una vez realizada la “diligencia debida”. Esta diferencia no es el Fondo de Comercio.

$$PN_{VR} - PN_h \neq \text{Fondo de Comercio} \quad (1.5)$$

Sustituyendo con las igualdades anteriores:

$$(A_{VR} - P_{VR}) - (A_h - P_{VR}) \neq \text{Fondo de Comercio} \quad (1.6)$$

Restando los Pasivos a Valor Razonable se aprecia que:

$$A_{VR} - A_h - P_{VR} + P_{VR} \neq \text{Fondo de Comercio} \quad (1.7)$$

$$A_{VR} - A_h \neq \text{Fondo de Comercio} \quad (1.8)$$

Sabiendo que:

$$A_{VR} = ANC_{VR} + E_{VR} + (D + T)_{VR} \quad (1.9)$$

Donde

ANC_{VR} = Activo No Corriente valorado a Valor Razonable

E_{VR} = Existencias valoradas a Valor Razonable

$(D + T)_{VR}$ = (Deudores + Tesorería) valorados a Valor Razonable

Y sustituyendo A_h por la relación antes enunciada

$$A_h = ANC_{CA} + E_{CMP} + (D + T)_{VR} \quad (1.10)$$

quedaría la siguiente desigualdad:

$$[ANC_{VR} + E_{VR} + (D + T)_{VR}] - [ANC_{CA} + E_{CMP} + (D + T)_{VR}] \neq \text{Fondo de Comercio} \quad (1.11)$$

Operando en su interior se llega a:

$$ANC_{VR} + E_{VR} - ANC_{CA} - E_{CMP} + (D + T)_{VR} - (D + T)_{VR} \neq \text{Fondo de Comercio} \quad (1.12)$$

Eliminando los Deudores y la Tesorería queda:

$$ANC_{VR} + E_{VR} - ANC_{CA} - E_{CMP} \neq \text{Fondo de Comercio} \quad (1.13)$$

Donde se comprueba que la diferencia entre los Activos No Corrientes valorados a Valor Razonable y a Coste de Adquisición más la diferencia entre las Existencias valoradas a Valor Razonable y a Coste Medio Ponderado (o FIFO) es la base de la desigualdad:

$$(ANC_{VR} - ANC_{CA}) + (E_{VR} - E_{CMP}) \neq \text{Fondo de Comercio} \quad (1.14)$$

Por tanto, la diferencia entre el Patrimonio Neto en el momento anterior a la apertura del proceso de compra y el Patrimonio Neto una vez realizada la “diligencia debida” no es más que una plusvalía o minusvalía debida a un cambio en los criterios de valoración. Pero no es el Fondo de Comercio.

$$(ANC_{VR} - ANC_{CA}) + (E_{VR} - E_{CMP}) = \text{Plusvalía (o minusvalía) por revalorización} \quad (1.15)$$

Donde puede observarse que:

$$(ANC_{VR} - ANC_{CA}) = PLANC \quad (1.16)$$

$$(E_{VR} - E_{CMP}) = PlE \quad (1.17)$$

$$PLANC + PlE = PlRev \quad (1.18)$$

Siendo::

$$PLANC = \text{Plusvalía (o minusvalía) por revalorización ANC}$$

$$PlE = \text{Plusvalía (o minusvalía) por revalorización Existencias}$$

$$PlRev = \text{Plusvalía (o minusvalía) por revalorización}$$

Todo ello permite reformular la ecuación del PN a Valor Razonable de:

$$PN_{VR} = A_{VR} - P_{VR} \quad (1.19)$$

a:

$$PN_{VR} = PN_h + PlRev \quad (1.20)$$

Determinándose claramente que el Patrimonio Neto valorado a Valor Razonable no contempla la definición del Fondo de Comercio

El Patrimonio Neto valorado a Valor Razonable (PN_{VR}) surge de incorporar los procesos de la "due-dilligence". Esto es, aflorar Activos y Pasivos y valorar todo el conjunto de activos y pasivos a Valor Razonable.

En esta formulación se ha contemplado que el Activo y el Pasivo valorados a Valor Razonable ya incorporan los Activos y Pasivos aflorados por la "due-dilligence".

Concepto de Fondo de Comercio

El Fondo de Comercio positivo es el sobre-precio que el comprador pagará por encima del importe del Patrimonio Neto valorado con el criterio del valor razonable una vez identificados todos los activos y pasivos que deban aflorarse tras el proceso de compra-venta.

Antes de la Compra		Afloración Activos y Pasivos		Valoración a Valor Razonable		Después de la Compra	
ACTIVO	PATRIMONIO NETO	ACTIVO	PATRIMONIO NETO	ACTIVO	PATRIMONIO NETO	ACTIVO	PATRIMONIO NETO
	PASIVO		PASIVO		más valor razonable		más valor razonable más Fondo de Comercio Positivo
		más activos aflorados	más pasivos aflorados	más activos aflorados más valor razonable	PASIVO más pasivos aflorados	más activos aflorados más valor razonable más Fondo de Comercio Positivo	PASIVO más pasivos aflorados

El Fondo de Comercio negativo es el menor precio que el comprador pagará por debajo del importe del Patrimonio Neto valorado con el criterio del valor razonable una vez identificados todos los activos y pasivos que deban aflorarse tras el proceso de compra-venta. En el esquema anterior en la fase “Después de la Compra” el Patrimonio Neto se vería reducido, igual que el Activo, por el importe del Fondo de Comercio Negativo.

$$PPC = PN_{VR} + \text{Fondo de Comercio} \quad (2.1)$$

Siendo:

$$PPC = \text{Precio Pagado por la Compra}$$

Y

$$FdeC = \text{Fondo de Comercio}$$

Finalmente puede indicarse:

$$FdeC = PPC - PN_{VR} \quad (2.2)$$

Comprobándose que el Fondo de Comercio no se define por las revalorizaciones (plusvalías o minusvalías) del Activo No Corriente y las Existencias.

El Precio Pagado por la Compra

El Precio Pagado por la Compra si contempla los efectos de las revalorizaciones. En el PPC hay el pago por el Fondo de Comercio, más las revalorizaciones, más el Patrimonio Neto anterior al inicio del proceso de compra (PN valorado con los criterios habituales):

$$PPC = PN_{VR} + \text{Fondo de Comercio} \quad (3.1)$$

Utilizando la ecuación anterior (1.20):

$$PN_{VR} = PN_h + PlRev$$

Puede comprobarse que:

$$PPC = PN_h + PlRev + \text{Fondo de Comercio} \quad (3.2)$$

Quedando absolutamente diferenciado el importe que se paga por revalorizaciones y el importe que se paga por el Fondo de Comercio. Lo cual indica que en el proceso de valoración de una empresa hay que separar los procesos de revalorización de los procesos de determinación del Fondo de Comercio.

Por tanto, un valorador de empresas debe saber estudiar el PN en el momento inicial del proceso de compra, debe saber emprender el proceso de revalorización utilizando el criterio del Valor Razonable y debe establecer los procesos para determinar el Fondo de Comercio.

Principales diferencias antes y después de las Normas Internacionales

Antes de la publicación de las Normas Internacionales en el Fondo de Comercio se incorporaban todos los activos y pasivos que no habían aflorado en el normal funcionamiento de la empresa antes del hecho excepcional de

una compra-venta. Dado que muchos de esos activos eran de carácter intangible y los criterios para valorarlos no estaban bien desarrollados, surge la idea de que el Fondo de Comercio es el valor de los activos intangibles de la empresa.

El razonamiento que residía bajo el concepto Fondo de Comercio positivo era que si alguien pagaba más que lo que valía el Patrimonio Neto se debía a que el nuevo socio se iba a apropiarse de activos no materiales muy difíciles de identificar y valorar.

Si el Fondo de Comercio era negativo se entendía que el nuevo comprador de la sociedad iba a asumir una serie de pérdidas futuras muy difíciles de identificar, y también de valorar, mientras la empresa estaba en su normal funcionamiento.

Con las Normas Internacionales el Fondo de Comercio positivo es lo que se paga por encima del valor del Patrimonio Neto recalculado con todos los activos y pasivos (tangibles e intangibles) identificados y valorados a valor razonable.

Con las Normas Internacionales el Fondo de Comercio negativo es lo que se paga por debajo del valor del Patrimonio Neto recalculado con todos los activos y pasivos (tangibles e intangibles) identificados y valorados a valor razonable.

El Fondo de Comercio como Activo

Para que el Fondo de Comercio positivo se pueda considerar un activo de la empresa debe cumplirse la definición que de Activo tenemos en las Normas Internacionales y en el Plan General de Contabilidad:

Un activo es un bien o derecho (que proviene de hechos pasados) que la empresa controla y que generará flujos de efectivo en el futuro

En tal definición aparecen tres características básicas para nuestro análisis:

- Bien o derecho
- Control
- Flujos de efectivo futuros

El Fondo de Comercio positivo para ser un activo debe verificar que es un bien o un derecho que se ha generado por una actividad anterior, que la empresa controla y que generará flujos de efectivo futuros.

Si bien es fácil determinar los hechos pasados que han llevado a la aparición del Fondo de Comercio (se ha expuesto que proviene de un proceso de compra-venta de la empresa) no es tan fácil determinar si se tiene el control del mismo. Para certificar control sobre un activo debe poderse asegurar que se van a recibir los flujos de efectivo futuros que genere. El nivel de incertidumbre sobre los flujos futuros no tiene nada que ver sobre el grado de control. Los flujos pueden ser más o menos inciertos, incluso puede existir el riesgo de que, en determinadas condiciones, no se genere efectivo alguno. Pero lo que certifica el control es que si se producen los flujos, entonces los va a recibir el controlador del activo.

Habitualmente controlar un activo comporta asumir los riesgos de gestión y administración de tales flujos futuros. Por tanto, para determinar el control hay que saber los flujos de efectivo que se esperan. Esto comporta realizar previsiones y asignar probabilidades de ocurrencia a las mismas. Tarea que debe realizar el controlador del activo

Así pues, para que el Fondo de Comercio positivo resulte ser un activo hay que asegurar que se van a controlar los flujos de efectivo que este Fondo genere.

Control del Fondo de Comercio

Para poder asegurar que el Fondo de Comercio positivo puede aparecer como un activo en las cuentas de una empresa, debe haberse producido una

compra de la misma y debe haberse pagado más de lo que el Patrimonio Neto a valor razonable indicaba. Ese sobreprecio se justifica por unos flujos de efectivo futuros que el comprador debe generar con la nueva administración de la empresa adquirida.

Por tanto, el comprador debe asegurar que va a recibir los flujos de efectivo previstos. Puede haber incertidumbres y errores en el cálculo de esos flujos futuros, pero no puede haber dudas de que si se generan, el comprador va a recibirlos.

Flujos de efectivo del Fondo de Comercio

En el momento de la compra y del pago del sobreprecio, el comprador debe poder explicar los flujos de efectivo futuros que va a recibir. Para ello deberá realizar previsiones sobre la marcha futura de la empresa bajo su administración. Esas previsiones condicionarán los importes de los flujos futuros. Una vez conocidos los importes, deberán valorarse. Esto significa que los flujos futuros deberán sumarse en un único momento, el de la compra de la empresa.

Para que pueda realizarse esta suma, es imprescindible que cada uno de los flujos sea actualizado al momento de la compra. No pueden sumarse cantidades de dinero que están situadas en momentos distintos del tiempo. El paso de los días conlleva pérdidas de poder adquisitivo dado que la inflación día tras día va encareciendo los precios y el importe de los flujos no aumenta automáticamente con la inflación. Un inversor racional prefiere 100 euros hoy que 100 euros dentro de un año, siempre que la inflación haga que los precios dentro de un año sean superiores a los de hoy.

El proceso de actualización de los flujos futuros necesita que el controlador del Fondo de Comercio establezca previsiones sobre cómo va a evolucionar la pérdida de capacidad adquisitiva debida a la inflación. Debido a que las autoridades del Banco Central controlan la inflación modificando el tipo de

interés, se cuantifica la pérdida de capacidad adquisitiva mediante el tipo de interés.

En las fórmulas para actualizar los flujos de efectivo futuros se habla del tipo de interés al que se descontarán los importes de los flujos futuros para indicar que un flujo de efectivo que va a cobrarse dentro de un año, actualizado vale menos. Esto es, un flujo de efectivo futuro actualizado es un flujo de efectivo que ha sufrido un descuento..

El Fondo de Comercio positivo presenta una dificultad respecto a la mayoría de las inversiones, de los activos, que gestiona una empresa. Se trata de la determinación de la vida útil del Fondo de Comercio. Si se establece una vida útil se establece también un último flujo de efectivo futuro, normalmente el importe del valor residual del activo, lo que se conviene en llamar, liquidación del activo. Pero el Fondo de Comercio no tiene por qué tener un valor residual dado que difícilmente se va a liquidar nada ya que en la definición del mismo no hay ningún activo tangible o intangible directamente identificado. Así pues, el Fondo de Comercio positivo aparece como un activo con vida útil indefinida.

La vida útil indefinida no significa que tenga una vida útil infinita. Significa que la estimación del último flujo de efectivo futuro no es evidente. Significa que no es fácil que pueda reconocerse, desde el momento inicial en que aparece el Fondo de Comercio positivo, cuando va a dejar de generar flujos de efectivo.

Puede suceder que en el momento de la compra de la compañía los flujos de efectivo futuros tengan unos importes y unas probabilidades de ocurrencia, que con el paso de los ejercicios económicos deban ser rectificadas. El no cumplimiento de las expectativas hace que el Fondo de Comercio no genere los flujos esperados.

Por tanto, el Fondo de Comercio positivo valorado a partir de la actualización de los importes de los flujos de efectivo futuros tiene una limitación muy importante en la determinación del último de esos flujos.

Dado que el Fondo de Comercio es un tipo de activo con vida útil no definida, no es correcto utilizar el concepto de la Amortización. La pérdida de valor del Fondo de Comercio no puede calcularse a través de un proceso sistemático como el de la Amortización.

Para, poder tratar la pérdida de valor del Fondo de Comercio se usa el concepto Deterioro. Este cambio terminológico no es gratuito. La posibilidad de Deterioro comporta que periódicamente, deba comprobarse si se ha producido alguna pérdida de valor, algún deterioro en el Fondo de Comercio.

En la normativa del Plan General de Contabilidad de 1990 (anterior a las Normas Internacionales de Información Financiera), para evitar los problemas que una vida útil indefinida comporta en la aplicación de los procesos de Amortización, se optó por asignar al Fondo de Comercio una vida útil de 20 años.

Esta cifra de 20 años indicaba que se trata de un activo que tiende a permanecer dentro de la empresa durante un largo plazo. Naturalmente 20 años de vida útil es un plazo muy largo para la gestión empresarial. Sobre esta premisa de vida útil definida el Fondo de Comercio se sometía a un proceso de Amortización, como cualquier otro activo fijo de la empresa. Se generaba así una amortización acumulada que intentaba garantizar el mantenimiento del valor de ese Fondo de Comercio, pasase lo que pasase en el exterior de la empresa. Así los avatares de la coyuntura económica no afectaban al Fondo de Comercio.

La normativa presente, reconociendo que el Fondo de Comercio tiene una vida indefinida, lo separa del proceso de Amortización tradicional, lo somete a las pruebas de Deterioro y eso lo implica directamente con la coyuntura económica vigente en el momento de cada prueba

Conclusión

La evolución de la sociedad y de las empresas ha ido definiendo de una manera más clara un concepto imprescindible en la valoración de empresas como es el Fondo de Comercio.

La aparición de la Normas Internacionales de Información Financiera ha permitido visualizar los consensos a nivel mundial y ha permitido entender las diferencias entre Fondo de Comercio y Plusvalías por revalorización.

La divulgación de la “due-dilligence” como proceso previo a toda adquisición de una empresa ha comportado también una estructuración de los procedimientos a seguir en la valoración de una empresa y por consiguiente en la determinación del Fondo de Comercio.

Un primer procedimiento en la valoración es la comprensión del Patrimonio Neto de la compañía antes de iniciar el proceso de compra. Se trata de estudiar los activos y los pasivos contabilizados y los criterios de valoración que se han utilizado hasta el momento.

Un segundo procedimiento en la valoración es la afloración de activos y pasivos no contemplados en la contabilización previa a la adquisición. El Patrimonio Neto valorado con los criterios habituales podía (por distintos motivos como prudencia, correlación ingresos y gastos, etc.) no haber contemplado todos los derechos y obligaciones que aparecen cuando la empresa va a transmitirse. Identificar, registrar y valorar (a Valor Razonable) estos activos y pasivos aflorados es el objetivo de este segundo procedimiento.

Un tercer procedimiento en la valoración es la determinación del Fondo de Comercio como un activo más del balance de la empresa adquirida. Esto supone cumplir con la definición de Activo de acuerdo con el Marco Conceptual de las Normas Internacionales de Información Financiera. Deberá demostrarse el control, la generación de flujos de efectivo futuro y la separabilidad de este nuevo activo. Activo que tiene unas características especiales por lo que hace referencia a su intangibilidad y su vida no definida.

La característica de vida indefinida del Fondo de Comercio es lo que ha impelido a las Normas Internacionales de Información Financiera ha sustituir la amortización del Fondo de Comercio por el deterioro del mismo.

BIBLIOGRAFIA

GARCIA CASTELLVÍ, A. et al. Introducción a la Contabilidad Financiera Ed. Ariel (2011)

LOSILLA, M. Plan general de contabilidad y normas para formulación de cuentas anuales Ed. Garceta (2010)

LOSILLA, M. Plan General de Contabilidad Ed. Pearson educacion, (2002)

NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA

Consultable en

<http://www.icac.meh.es/Normativa/Contabilidad/Internacional/NormInterInfoFina.aspx>

PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD

(Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre)

Consultable en:

<http://www.icac.meh.es/seccion.aspx?hid=34>



EL CUADRO DE MANDO INTEGRAL: UNA APLICACIÓN PRÁCTICA PARA LOS SERVICIOS DE ATENCIÓN DOMICILIARIA

XAVIER GARCIA MARIMON
Departamento de Contabilidad UB

ANA GONZÁLEZ NAVARRO
Departamento de Contabilidad UB

Resumen

Los Servicios de Atención Domiciliaria (SAD) se caracterizan por tener una elevada repercusión social ya que prestan apoyo y cuidado en su domicilio a las personas con falta de autonomía personal y / o con dificultades o problemáticas sociofamiliares que podrían conllevar riesgo social. Es una de las prestaciones de los servicios sociales locales con mayor implantación e impacto en la calidad de vida, sobre todo, de las personas mayores. Se encuentran ampliamente extendidos y, a pesar de los recortes económicos, continúan teniendo un elevado peso en el presupuesto de los entes locales.

Dada su relevancia, es necesario contar con herramientas que faciliten la planificación, gestión, seguimiento y evaluación, tanto de su actividad diaria como de la estrategia a seguir a medio y largo plazo para garantizar su correcta implementación.

El Cuadro de Mando Integral (CMI) se erige en un instrumento útil en este sentido, en la medida en que se configura como un modelo de gestión que ayuda a las organizaciones a traducir la estrategia en unos objetivos particulares relacionados entre sí, de modo que el logro individual de cada uno de ellos asegura la ejecución global de la estrategia. El grado de cumplimiento de estos objetivos se mide mediante indicadores y se vinculan a unos planes de acción especialmente seleccionados para garantizar su consecución.

Así el CMI, mediante la relación coherente entre sus elementos, permite priorizar lo que es importante y promover el aprendizaje de la organización encaminada a la ejecución de la estrategia. Se ha demostrado muy eficaz, tanto a corto como a largo plazo, porque permite avanzar tendencias y corregir actuaciones para guiarla hacia sus propósitos, lo cual tiene un efecto multiplicador sobre los resultados alcanzados.

Con la voluntad de que contribuya en la mejora de los procesos de planificación, gestión y control de los SAD, presentamos un CMI diseñado específicamente para ellos. Nuestra propuesta resulta extensible al conjunto de los SAD promovidos por los entes locales que se engloban en la Diputació de Barcelona; si bien éstos la pueden adaptar fácilmente para incluir las particulares que cada uno de ellos considere oportunas.

1. Los Servicios de Atención Domiciliaria

Desde 1993, la Diputació de Barcelona impulsa y promociona una Red Local de Servicios de Atención Domiciliaria (SAD) en los municipios de la provincia.

El SAD presta un conjunto de servicios, que se detallan en el cuadro 1, con el objetivo de prevenir la exclusión social de la población más vulnerable. Atienden a personas y/o unidades de convivencia con dificultades de adaptación social, falta de autonomía personal o en situación de dependencia. Intervienen tanto en el ámbito personal como el doméstico y ofrecen soporte a las personas que ejercen como cuidadoras no profesionales. En particular, tal como se establece en el *Manual de Calidad del SAD*, sus actuaciones van encaminadas a:

- a) Ayudar a personas o familias con dificultades a afrontar las actividades de la vida diaria, favoreciendo el desarrollo y/o la recuperación de las capacidades personales.
- b) Prevenir y/o compensar la pérdida de autonomía personal, asistiéndoles en la realización de las actividades cotidianas y/o en el mantenimiento del entorno doméstico en condiciones adecuadas de habitabilidad.
- c) Potenciar la autonomía personal y familiar para la integración en el entorno habitual promoviendo su participación.
- d) Dar soporte a las personas cuidadoras no profesionales de familiares en situación de dependencia, especialmente a aquéllas con sobrecarga emocional.
- e) Detectar situaciones de necesidad que puedan requerir intervenciones sociales de otro tipo o de otros ámbitos.

Cuadro 1. Servicios de Atención Domiciliaria



Los cambios sociodemográficos y económicos han incrementado notoriamente la demanda de este tipo de servicios que, a pesar de los recortes sufridos en los últimos años, continúan teniendo un peso significativo dentro del presupuesto de los entes locales.

2. Cuadro de Mando y Cuadro de Mando Integral: Definición y objetivos

Diariamente, en cualquier organización, se llevan a cabo infinidad de tareas y actividades. Muchas de ellas de forma rutinaria, sin llegar a plantearse realmente si son las idóneas o si aportan valor añadido. Y en muchos casos, no porque no se quiera, sino porque las mismas necesidades y/o el volumen de trabajo no permiten destinar el tiempo necesario a responder a estos interrogantes.

Sin embargo, es evidente que el control de los resultados derivados de las actuaciones programadas resulta fundamental. Con este propósito, nace el Cuadro de Mando, que se concibe como una herramienta de gestión que ayuda a medir y evaluar las magnitudes verdaderamente importantes que, de una forma más directa, inciden en el logro de los objetivos seleccionados.

El Cuadro de Mando (CM) es un concepto que aparece en Francia a mediados del siglo pasado con el nombre de *Tableau de Bord*. La traducción literal sería la de panel de mando y, por similitud con éste, se presenta como un conjunto de indicadores, básicamente financieros, que ayudan a gestionar, contro-

lar y tomar decisiones en las organizaciones. Más adelante, también incluirá indicadores no financieros, pero en la mayoría de casos no hay ningún criterio establecido para elegir qué indicadores forman parte.

Los norteamericanos Kaplan y Norton, durante los años noventa, dieron un paso adelante en este concepto desarrollando el Cuadro de Mando Integral (CMI), definiéndolo como “un conjunto de indicadores que ayudan a la dirección a entender el negocio”. De este modo, relacionan los objetivos de la entidad y lo que se quiere medir. Así, la diferencia fundamental respecto al Cuadro de Mando es que todo el modelo se focaliza en el desempeño de la estrategia. En particular, el CMI es una herramienta de gestión muy útil para evaluar el grado de consecución de los objetivos estratégicos fijados. Se ha demostrado muy eficaz, tanto a corto como a largo plazo, porque permite avanzar tendencias y corregir actuaciones para guiar a la organización hacia sus propósitos.

Una de sus principales aportaciones, es que sitúa la estrategia en el centro de la organización y facilita su correcta implementación. En este sentido, permite concretar la estrategia en unos objetivos, cuya consecución, se puede medir por medio de unos indicadores. De esta manera, es posible determinar qué se está haciendo y cómo se está haciendo y, en función de ello, aplicar las medidas correctoras que permitan alcanzar los objetivos fijados.

Podemos afirmar que el CMI representa un salto cualitativo en la mejora de la gestión por los siguientes motivos:

- a) Ayuda a las organizaciones a traducir su estrategia en unos objetivos concretos.
- b) Permite medir la consecución de los objetivos fijados mediante unos indicadores.
- c) Facilita información para tomar las medidas correctoras necesarias que aseguren el logro de los objetivos previamente seleccionados, que serán aquéllos que garantizan la correcta implantación de la estrategia.
- d) Explicita el modelo de organización deseado y, en consecuencia, facilita el consenso entre todas las personas involucradas sobre cuál es la estrategia y cómo alcanzarla. En este sentido, es una herramienta útil de comunicación y motivación.

- e) Permite adaptar los planes de acción y la estrategia a los cambios del entorno, favoreciendo el desarrollo de una cultura de mejora continua.

En definitiva, el CMI coordina todos los elementos de gestión de la organización en torno a sus verdaderos objetivos, contribuyendo a una buena ejecución de la estrategia, y esto tiene un efecto multiplicador sobre los resultados alcanzados.

El principal nexo de unión entre el Cuadro de Mando y el Cuadro de Mando Integral radica en la medición. El CMI tiene como objetivo final el logro de la estrategia mediante una disciplinada selección de los objetivos eficazmente relacionados entre sí. El CM se integraría como parte de éste con la definición de los indicadores más adecuados para evaluar el grado de cumplimiento de los objetivos estratégicos.

3. Proceso de diseño de un Cuadro de Mando Integral

Las fases a seguir para poder llevar a cabo una implementación de un Cuadro de Mando Integral en una organización son las siguientes:

1. Definición de la estrategia y clarificación de prioridades
2. Definición de perspectivas y objetivos
3. Elaboración del mapa estratégico
4. Selección y diseño de los indicadores
5. Establecimiento de metas y control de resultados
6. Determinación de los planes de acción

Cuadro 2. Elementos de un CMI



4. Definición de la estrategia y clarificación de prioridades

La estrategia es el conjunto de acciones planificadas para conseguir los propósitos generales del SAD.

Para determinar los propósitos generales del SAD, es necesario definir claramente la misión, la visión y los valores que regulan su forma de actuar. Atendiendo al Marco estratégico del SAD, definido en el *Manual de Calidad del Servicio Básico de Ayuda a Domicilio*, se da respuesta a las siguientes preguntas:

- Misión: ¿Cuál es la razón de ser del SAD?

“Responder a las necesidades de atención y apoyo de los destinatarios, alargando el tiempo de estancia en el domicilio y en el entorno, ofreciendo apoyo en los momentos críticos (con riesgo de claudicación), detectando posibles situaciones de riesgo y promoviendo la autonomía”.

- Visión: ¿Qué queremos ser y a dónde queremos llegar con el SAD?

“Un Servicio Social de Atención Domiciliaria centrado en la persona, que garantiza la cobertura de la población que lo necesita. Sostenible económicamente, equilibrado en el territorio y con equidad social. Preparado para atender casos complejos de tipo sociosanitario y unidades de convivencia en riesgo. Coordinado e integrado en sus modalidades de SAD social, SAD dependencia y atención domiciliaria de salud. Debe ser un servicio dotado de las herramientas informáticas, tecnológicas y de gestión de la información adecuadas.”

- Valores: ¿Qué principios regulan la forma de actuar del SAD?

En el cuadro 3 se detallan los principios que tienen que regir el funcionamiento de los Servicios de Atención Domiciliaria.

Cuadro 3. Valores del SAD



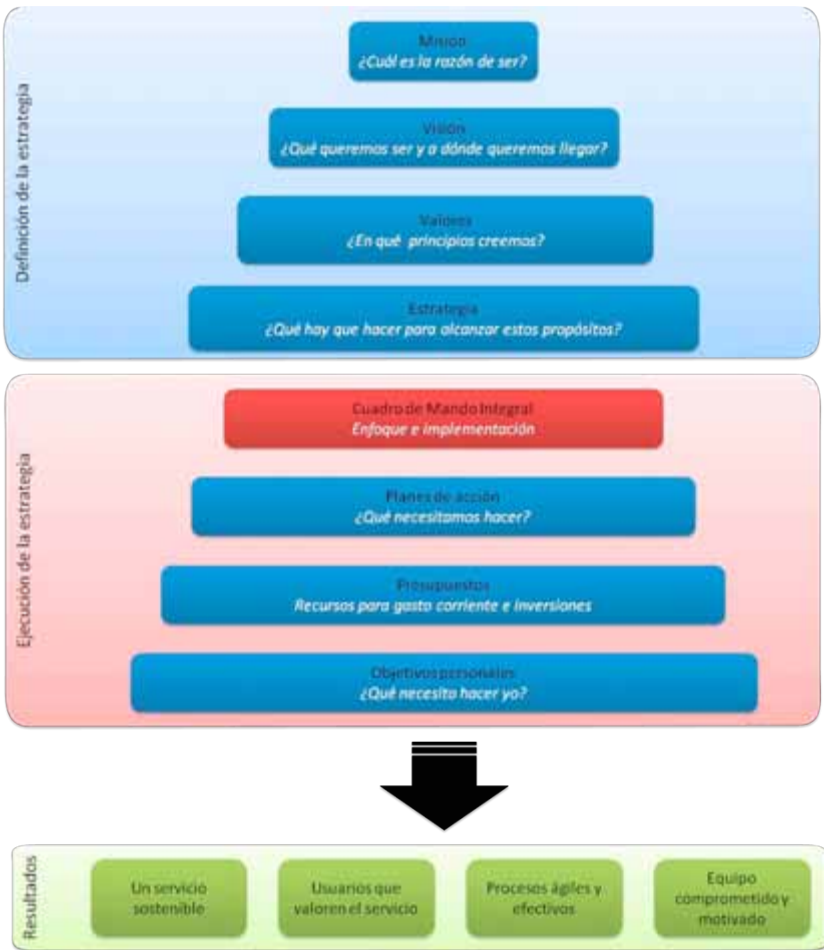
La estrategia se concreta en unos objetivos estratégicos interrelacionados entre sí, cuyo cumplimiento permitirá la consecución global de la estrategia.

A la hora de establecer las actuaciones que conducirán al SAD hacia sus propósitos, se debe tener en cuenta los recursos materiales y financieros que tiene a su alcance, así como las necesidades y expectativas de los grupos de interés que

lo conforman: usuarios, profesionales que trabajan, administraciones públicas, comunidad en la que se ubica y proveedores.

En este sentido, el Cuadro de Mando Integral se establece como una herramienta que ayuda a la implementación de la estrategia y como tal, contribuye a fijar unos planes de acción coherentes con los objetivos estratégicos. Asimismo, facilita la comunicación de la estrategia a los diferentes niveles del SAD, elemento fundamental para lograr su ejecución, al tiempo que permite controlar su grado de consecución.

Cuadro 4. La estrategia y el CMI



Fuente: Adaptación propia de Martínez Pedrós y Milla Gutiérrez (2005)

Para asegurar la viabilidad de los planes de acción, hay que asignarles los recursos económicos suficientes, cuestión que debe preverse en el presupuesto. También es necesario adjudicar unos objetivos particulares a cada uno de los miembros que forman parte del SAD, ya que la consecución de los objetivos generales pasa por el cumplimiento de los objetivos personales de sus integrantes.

Todo esto tiene un efecto multiplicador sobre los resultados consiguiendo:

- Un servicio sostenible capaz de atender adecuadamente las necesidades demandadas por la sociedad.
- Usuarios con sus carencias cubiertas y satisfechos con el servicio recibido.
- Un desarrollo ágil y efectivo de los procesos.
- Un equipo motivado y comprometido con la organización.

5. Definición de perspectivas y objetivos estratégicos

La estrategia se irá concretando en unos objetivos estratégicos. El logro de todos y cada uno de ellos por separado garantizará la ejecución global de la estrategia.

Para que el CMI resulte útil como herramienta de gestión enfocada a la correcta implantación de la estrategia, es sustancial que la definición y selección de estos objetivos sea cuidadosa y coherente con ella. En este sentido, los objetivos fijados deben ser:

- a) Relevantes para la ejecución global de la estrategia.
- b) Realistas atendiendo a las características de la organización.
- c) Equilibrados y coherentes entre sí a fin de garantizar el cumplimiento de la estrategia.
- d) Medibles para poder determinar su grado de consecución.
- e) Conocidos y aceptados por las personas involucradas en su consecución.
- f) Adaptables al cambio según las circunstancias.

Hay que remarcar la necesidad no sólo de priorizar objetivos, sino también el hecho de que éstos contemplen los diversos ámbitos o dimensiones clave del SAD que, en el contexto del CMI, se denominan perspectivas.

En realidad, las perspectivas son un elemento prescindible del Cuadro de Mando Integral, ya que lo que resulta fundamental es que los objetivos reflejen la estrategia. Pero se aconseja integrarlas como parte de modelo porque recuerdan la importancia de fijar objetivos en todas las dimensiones clave para garantizar el logro global de la estrategia.

Asimismo, el hecho de contemplar diferentes perspectivas asegura que el modelo no se centre exclusivamente en cómo se consiguen los objetivos presentes y que se consideren otros aspectos que resultarán clave para alcanzar los objetivos futuros.

Precisamente, una de sus grandes virtudes es que se trata de un modelo de gestión con visión a largo plazo. Esta característica lo diferencia de otros modelos de gestión que, por centrarse únicamente en objetivos financieros, están enfocados en el corto plazo.

Las perspectivas que se deben contemplar son aquéllas que resultan más significativas para la organización y se recomienda que el número no sea superior a cuatro o cinco.

Dadas las características propias del SAD, el CMI podría considerar objetivos dentro de las cinco perspectivas siguientes:

A. Encargo político: Objetivos fijados para asegurar la adecuada correspondencia entre el programa social diseñado y el servicio prestado.

B. Usuario: Objetivos encaminados a garantizar la satisfacción del usuario.

C. Procesos internos: Objetivos establecidos para evaluar si se están haciendo las acciones que corresponden y si se están haciendo de forma adecuada (right things - things right).

D. Valores organizativos y recursos humanos: Objetivos vinculados al modelo organizativo, de gestión y de recursos humanos.

E. Sostenibilidad financiera: Objetivos centrados en la consecución de una correcta gestión financiera y de costes de los servicios.

Cuadro 5. Perspectivas del SAD



Para cada una de estas cinco perspectivas, se proponen los siguientes objetivos estratégicos:

A. Encargo político

- A.1. *Conocimiento del servicio*: Hacer presente y cercano a la ciudadanía las prestaciones del SAD.
- A.2. *Cobertura de la demanda*: Garantizar la atención de la población que necesita el SAD.
- A.3. *Equidad territorial*: Asegurar que la prestación del SAD sea equilibrada en todas las zonas del territorio.
- A.4. *Ampliación de servicios*: Dar respuesta a las nuevas necesidades que pueda demandar la sociedad.
- A.5. *Intensidad*: Garantizar a los usuarios un número de horas suficientes en los servicios que se les presta.

B. Usuario

- B.1. *Calidad del servicio*: Mejorar la calidad del servicio prestado.
- B.2. *Satisfacción del usuario*: Cubrir las necesidades y cumplir las expectativas del usuario.
- B.3. *Accesibilidad*: Reducir el tiempo de espera para poder disfrutar de los servicios prestados por el SAD.
- B.4. *Personalización del servicio*: Garantizar un trato personalizado en las prestaciones de los servicios.

C. Procesos internos

- C.1. *Gestión de las prestaciones*: Agilizar la tramitación de las prestaciones y garantizar su calidad.
- C.2. *Relación con los proveedores*: Coordinar y administrar adecuadamente la relación con los proveedores.
- C.3. *Adecuación de procesos*: Garantizar el correcto desarrollo de los procesos internos.
- C.4. *Innovación y mejora*: Avanzar en la mejora y en la innovación de los procesos internos.
- C.5. *Productividad*: Mejorar la utilización de los recursos disponibles.

D. Recursos humanos

- D.1. *Formación del personal*: Aumentar la capacitación del personal.
- D.2. *Clima laboral positivo*: Promover la mejora del clima laboral para minimizar las bajas laborales.
- D.3. *Calidad del empleo*: Incrementar la estabilidad en la contratación de los profesionales.

E. Sostenibilidad financiera

- E.1. *Financiación adecuada del servicio*: Equilibrar adecuadamente las diversas fuentes de financiación del SAD.
- E.2. *Coste de las prestaciones*: Reducir el coste de las prestaciones sin mermar la calidad.
- E.3. *Mejorar la gestión presupuestaria*: Administrar correctamente el presupuesto.
- E.4. *Esfuerzo presupuestario de los Servicios Sociales*: Aumentar el peso que representa el SAD en el presupuesto de los Servicios Sociales.

E.5. *Esfuerzo presupuestario del municipio*: Incrementar los recursos económicos del presupuesto del ayuntamiento destinados al SAD.

6. Elaboración del mapa estratégico

Una vez seleccionados los objetivos estratégicos, se confecciona el mapa estratégico donde se visualiza de forma clara la estrategia del SAD, diseñada a partir de la relación causa-efecto existente entre objetivos.

El mapa estratégico es un gráfico que muestra cómo se relacionan entre sí los objetivos estratégicos para alcanzar la estrategia.

Ayuda a visualizar de una forma rápida, resumida y fácilmente comprensible la estrategia de la organización. Se convierte en una de las aportaciones más destacadas del CMI ya que permite:

- Priorizar los objetivos estratégicos.
- Detectar inconsistencias entre objetivos.
- Comprender la estrategia y comunicarla a todos los niveles de la organización.

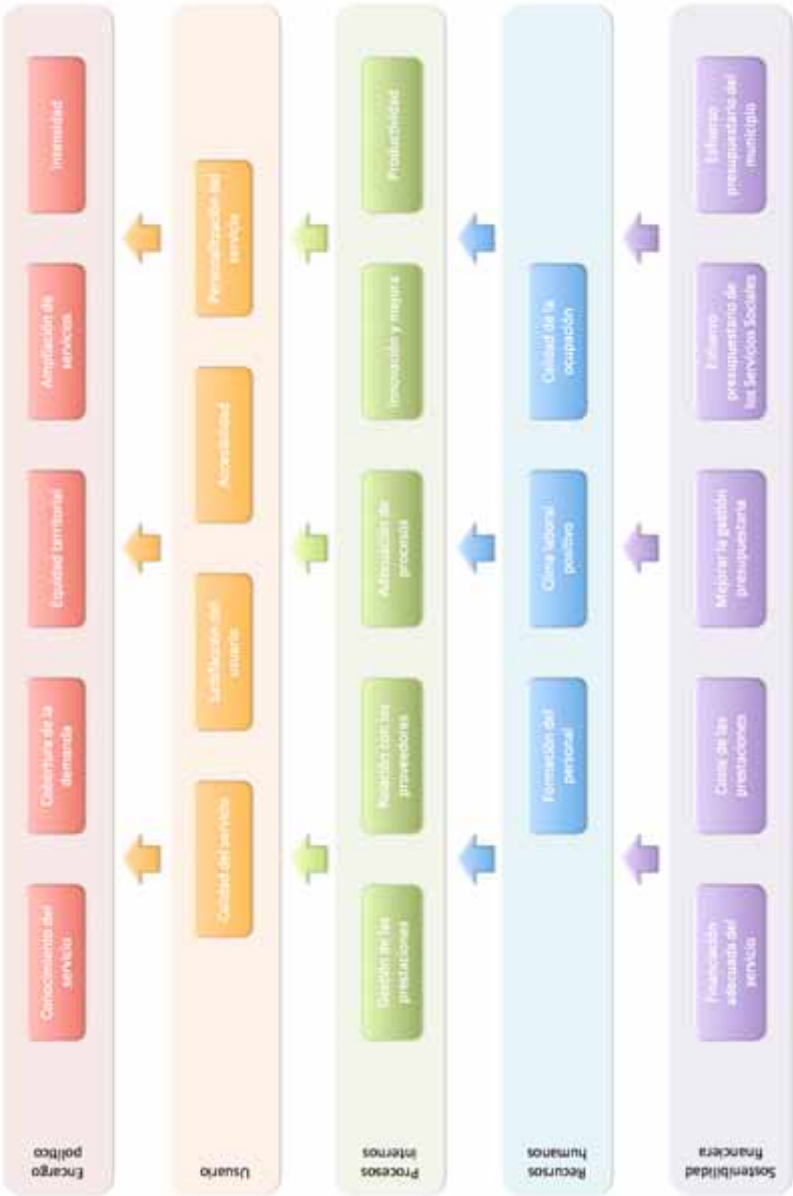
En la elaboración del mapa estratégico podemos diferenciar dos etapas:

1. *Definición de los objetivos estratégicos*: Concreción de la estrategia en unos objetivos específicos.
2. *Estudio de las relaciones entre objetivos estratégicos*: Analizar cómo se relacionan entre sí los diferentes objetivos estratégicos (relación causa-efecto) para el logro de la estrategia.

La definición de las cadenas causa-efecto representa una herramienta de comunicación y de aprendizaje útil para la implantación de la estrategia. Un mapa estratégico bien elaborado tiene pocos objetivos estratégicos y unas relaciones causa-efecto claras que ayudan a visualizar la estrategia de una forma rápida.

Los mapas estratégicos se elaboran de arriba abajo, es decir, primero se deben definir los objetivos prioritarios. A continuación, se seleccionan los objetivos estratégicos que de forma más directa impactan en el logro de los primeros. Seguidamente se consideran los objetivos que influyen en la consecución de

estos últimos y así sucesivamente. No obstante, los mapas se leen de abajo a arriba, se empieza por los objetivos estratégicos del último nivel que inciden en los objetivos del nivel superior, y así hasta llegar a la cúspide.



7. Selección y diseño de los indicadores

Los indicadores permiten medir la consecución y evolución de los objetivos estratégicos.

Para asegurar su utilidad deben cumplir las siguientes características:

- a. Medir el objetivo estratégico previamente seleccionado que se considera clave para la implementación de la estrategia.
- b. La bondad de la información que aporta debe compensar el esfuerzo de cálculo del indicador.
- c. Expresarse cuantitativamente, siempre que sea posible, para aportar una información comparable.
- d. Interpretable fácilmente.
- e. Fiable tanto en su consecución como en el uso.

Por otra parte, el Cuadro de Mando Integral debe incluir indicadores de dos tipos:

- *Indicadores de resultados*: Miden propiamente la consecución de los objetivos estratégicos. En realidad, miden el resultado de las actuaciones realizadas previamente por la organización.
- *Indicadores de causa o inductores*: Miden el resultado de acciones o procesos intermedios que permiten la consecución del objetivo estratégico. En este sentido, actúan como impulsores de los indicadores de resultados para que estos últimos alcancen sus metas.

Un número muy elevado de indicadores hace que el modelo sea complejo de gestionar. Si bien es cierto que un objetivo puede requerir más de un indicador, con el propósito de elaborar un Cuadro de Mando Integral sencillo y comprensible, se aconseja no elegir más de tres para cada objetivo.

A continuación, detallamos los indicadores seleccionados para medir el grado de consecución de cada uno de los objetivos establecidos para el SAD.

A. Encargo Político

A.1 Conocimiento del servicio

Número de acciones y actividades de marketing	
Explicación del indicador:	
Este indicador mide el número de acciones y actividades de marketing realizadas para dar a conocer el servicio a los potenciales usuarios del mismo.	
Fórmula de cálculo:	Número de acciones y actividades de marketing. Medida directa.
Variables utilizadas:	
Acciones o actividades de marketing llevadas a cabo en el municipio durante el período de referencia.	
Unidad de medida:	Acciones o actividades

A.2 Cobertura de la demanda

% de usuarios del SAD de 65 años y más sobre población de 65 años y más	
Explicación del indicador:	
Este indicador mide el porcentaje de personas de 65 años y más que son usuarias del Servicio de Atención Domiciliaria. Identifica el grado de cobertura de la población incluida en este tramo de edad.	
Fórmula de cálculo:	$\frac{\text{Personas usuarias del SAD de 65 años y más}}{\text{Habitantes de 65 años y más}} \times 100$
Variables utilizadas:	
- Personas usuarias del SAD de 65 años y más: Se incluyen todas las personas de 65 años y más que sean usuarias del SAD. - Habitantes de 65 años y más: Número de personas empadronadas en el municipio que al inicio del período de referencia tienen 65 años y más (de acuerdo con la población aprobada por el pleno municipal).	
Unidad de medida:	Porcentaje

% de usuarios del SAD de dependencia sobre total de usuarios del SAD	
Explicación del indicador:	Este indicador mide el porcentaje de usuarios atendidos por razón de su situación de dependencia a fin de contrastarlos con los usuarios que lo son por razón social.
Fórmula de cálculo:	$\frac{\text{Personas usuarias del SAD por razón de dependencia}}{\text{Personas usuarias del SAD}} \times 100$
Variables utilizadas:	• Personas usuarias del SAD por razón de su situación de dependencia. • Total de personas usuarias del SAD.
Unidad de medida:	Porcentaje

A.3 Equidad territorial

Diferencia entre la cobertura del barrio o zona y la del municipio de la población de 65 años y más	
Explicación del indicador:	Este indicador mide la diferencia en la cobertura de personas de 65 años o más que son usuarias del Servicio de Atención Domiciliaria en un barrio o zona respecto a la cobertura global del municipio.
Fórmula de cálculo:	$\left(\frac{\text{Personas usuarias del SAD de 65 años y más del barrio o zona}}{\text{Habitantes de 65 años y más del barrio o zona}} \times 100 \right) - \left(\frac{\text{Personas usuarias del SAD de 65 años y más del municipio}}{\text{Habitantes de 65 años y más del municipio}} \times 100 \right)$
Variables utilizadas:	• Personas usuarias del SAD de 65 años y más del barrio o zona: Se incluyen todas las personas de 65 años y más que sean usuarias del SAD en el barrio o zona. • Habitantes de 65 años y más del barrio o zona: Número de personas empadronadas en el municipio que al inicio del período de referencia tienen 65 años o más en el barrio o zona (de acuerdo con la población aprobada por el pleno municipal). • Personas usuarias del SAD de 65 años y más del municipio: Se incluyen todas las personas de 65 años y más que sean usuarias del SAD en el municipio. • Habitantes de 65 años y más del municipio: Número de personas empadronadas en el municipio que al inicio del período de referencia tienen 65 años y más en el municipio (de acuerdo con la población aprobada por el pleno municipal).
Unidad de medida:	Porcentaje

A.4 Ampliación de servicios

% de diferencia de horas prestadas durante un período respecto a las prestadas en un período precedente

Explicación del indicador:

Este indicador mide la diferencia de horas prestadas entre el período actual y el período precedente. Identifica el aumento o disminución de horas prestadas entre dos períodos.

Fórmula de cálculo:
$$\frac{\left(\begin{array}{l} \text{Horas prestadas de SAD período actual} - \\ - \text{Horas prestadas de SAD período precedente} \end{array} \right)}{\text{Horas prestadas de SAD período precedente}} \times 100$$

Variables utilizadas:

- Horas prestadas de SAD período actual: Total de horas de intervención efectivamente prestadas en atención domiciliaria a todos los usuarios durante un período.
- Horas prestadas de SAD período precedente: Total de horas de intervención efectivamente prestadas en ayuda domiciliaria a todos los usuarios durante el período precedente.

Unidad de medida: Porcentaje

A.5 Intensidad

Media de horas por usuario al mes

Explicación del indicador:

Este indicador mide la media mensual de horas de atención domiciliaria que recibe un usuario. Identifica la intensidad del servicio prestado.

Fórmula de cálculo:
$$\frac{\sum_{X=1}^{12} \frac{\text{Horas prestadas de SAD durante el mes X}}{\text{Usuarios del SAD durante el mes X}}}{X}$$

Variables utilizadas:

- Horas prestadas de SAD durante el mes X: Suma de las horas de intervención efectivamente prestadas en atención domiciliaria a todos los usuarios durante el mes X.
- Usuarios del SAD durante el mes X: Número de usuarios que han recibido atención domiciliaria durante el mes X.

Unidad de medida: Horas mensuales por usuario

B. Usuario

B.1 Calidad del servicio

% de horas prestadas en relación a las horas previstas

Explicación del indicador:

Este indicador mide la cobertura que ha habido entre las horas prestadas y las horas planificadas para un período determinado. Identifica el cumplimiento de la planificación realizada.

Fórmula de cálculo:
$$\frac{\text{Horas prestadas de SAD}}{\text{Horas previstas de SAD}} \times 100$$

Variables utilizadas:

- Horas prestadas de SAD: Total de horas de intervención efectivamente prestadas en atención domiciliaria a todos los usuarios durante el período de referencia.
- Horas previstas de SAD: Total de horas de intervención planificadas en atención domiciliaria a todos los usuarios durante el período de referencia.

Unidad de medida: Porcentaje

B.2 Satisfacción del usuario

Número medio de quejas por usuario

Explicación del indicador:

Este indicador mide la media de quejas y sugerencias mensuales que recibe el servicio. Valora la satisfacción del usuario respecto al servicio.

Fórmula de cálculo:
$$\frac{\sum_{X=1}^{12} \frac{\text{Número de quejas recibidas durante el mes X}}{\text{Usuarios del SAD durante el mes X}}}{X}$$

Variables utilizadas:

- Número de quejas recibidas durante el mes X: Suma de todas las quejas recibidas durante el mes X.
- Usuarios del SAD durante el mes X: Número de usuarios del Servicio de Atención Domiciliaria durante el mes X

Unidad de medida: Quejas mensuales por usuario

Nota media de satisfacción global del servicio (encuestas)**Explicación del indicador:**

Este indicador mide la nota media de satisfacción del servicio obtenida a partir de encuestas pasadas a los usuarios.

Fórmula de cálculo:
$$\frac{\sum \text{Valoración hecha por el usuario del servicio}}{\text{Número de participantes en la evaluación}}$$

Variables utilizadas:

- $\sum$ Valoración realizada por el usuario del servicio: Suma de las notas que los usuarios que han participado en la evaluación han dado al servicio. La nota es elegida dentro de una escala numérica definida previamente.
- Número de participantes en la evaluación: Número de usuarios del SAD que han participado en la evaluación.

Unidad de medida: Valor numérico dentro de una escala

B.3 Accesibilidad**Tiempo medio de espera (días) entre la petición y el inicio de la prestación****Explicación del indicador:**

Este indicador recoge la media de días naturales que transcurren entre la solicitud de atención presentada por el usuario y el inicio de la prestación. Mide la capacidad del servicio para evaluar y gestionar la solicitud.

Fórmula de cálculo:
$$\frac{\sum \text{Días transcurridos entre la presentación de la solicitud y la prestación del servicio}}{\text{Número de personas usuarias con las que se ha iniciado la prestación}}$$

Variables utilizadas:

- $\sum$ Días transcurridos entre la presentación de la solicitud y la prestación del servicio: Sumatorio de todos los días naturales transcurridos para todos los usuarios demandantes, entre las solicitudes de atención y la prestación de ayuda domiciliaria. Los plazos de espera empiezan a contar desde la fecha de registro de la solicitud con toda la documentación necesaria. El inicio de la prestación se corresponde con el comienzo de la atención en el domicilio del usuario.
- Número de usuarios con los que se ha iniciado la prestación: Total de personas usuarias con las que se ha iniciado el servicio.

Unidad de medida: Días

B.4 Personalización del servicio

Índice de rotación del personal

Explicación del indicador:

Este indicador recoge los cambios realizados en la plantilla de profesionales que prestan el servicio. Mide la rotación de la plantilla.

Fórmula de cálculo:

$$\left(\frac{\sum_{X=1}^{12} \text{Altas del mes X} + \text{Bajas del mes X}}{\sum_{X=1}^{12} \frac{\text{Profesionales en plantilla durante el mes X}}{X}} \right) \times 100$$

Variables utilizadas:

- Altas del mes X + Bajas del mes X: Sumatorio de las altas y bajas producidas durante el mes de referencia.
- Profesionales en plantilla durante el mes X: Total de profesionales que han prestado servicio durante el mes de referencia.

Unidad de medida: Porcentaje

C. Procesos internos

C.1 Gestión de las prestaciones

Tiempo medio de espera (días) entre la solicitud aprobada y el inicio de la prestación

Explicación del indicador:

Este indicador recoge la media de días naturales que transcurren entre la solicitud de atención aprobada y la prestación de ayuda domiciliaria. Mide la capacidad de reacción del servicio para atender la demanda.

Fórmula de cálculo:

$$\frac{\sum \text{Días transcurridos entre la aprobación de la solicitud y la prestación del servicio}}{\text{Número de personas usuarias con las que se ha iniciado la prestación}}$$

Variables utilizadas:

- $\sum$ Días transcurridos entre la aprobación de la solicitud y la prestación del servicio: Sumatorio de todos los días naturales transcurridos para todos los usuarios demandantes, entre las solicitudes de atención aprobadas y la prestación de ayuda domiciliaria. Los plazos de espera empiezan a contar a partir del conocimiento y conformidad del usuario y profesional, y en el momento en que el profesional tiene en sus manos toda la documentación necesaria. El inicio de la prestación se corresponde con el comienzo de la atención en el domicilio del usuario.
- Número de usuarios con los que se ha iniciado la prestación: Total de personas usuarias con las que se ha iniciado el servicio.

Unidad de medida: Días

C.2 Relación con los proveedores

Número de reuniones de coordinación efectuadas entre los profesionales del ente local y los operadores de los servicios

Explicación del indicador:

Este indicador recoge el número de reuniones de coordinación realizadas durante el período de referencia entre los profesionales del ente local y los operadores de los servicios.

Fórmula de cálculo: Número de reuniones de coordinación realizadas

Variables utilizadas:

- Número de reuniones de coordinación realizadas durante el período de referencia entre los profesionales del ente local y los operadores de los servicios.

Unidad de medida: Reuniones

C.3 Adecuación de procesos

Número medio de incidencias por persona usuaria del servicio
Explicación del indicador: Este indicador muestra la media de incidencias registradas por usuario. Informa sobre las disfunciones detectadas en el servicio y, por tanto, es una medida de calidad.
Fórmula de cálculo: $\frac{\text{Total incidencias registradas}}{\text{Número total de personas usuarias}}$
Variables utilizadas: • Total de incidencias registradas: Suma de las incidencias registradas durante el período de referencia en el Servicio de Atención Domiciliaria. • Número de personas usuarias: Número de usuarios del Servicio de Atención Domiciliaria durante el período de referencia.
Unidad de medida: Incidencias por persona

C.4 Innovación y mejora

Número de acciones piloto / innovaciones / buenas prácticas iniciadas
Explicación del indicador: Este indicador mide el número de acciones piloto, innovaciones y buenas prácticas iniciadas durante el período de referencia
Fórmula de cálculo: $\frac{\text{Número de acciones piloto, innovaciones y buenas prácticas iniciadas durante el período de referencia}}{\text{Número de acciones piloto, innovaciones y buenas prácticas iniciadas durante el período de referencia}}$
Variables utilizadas: • Número de acciones piloto, innovaciones y buenas prácticas iniciadas durante el período de referencia.
Unidad de medida: Acciones, innovaciones y buenas prácticas.

C.5 Productividad

Número medio mensual de horas de atención efectiva en el domicilio por Profesional de Atención Directa a Domicilio (PADD)
Explicación del indicador: Este indicador relaciona el número medio de horas mensuales de atención efectiva prestadas por Profesionales de Atención Directa a Domicilio con los recursos humanos de los que dispone el servicio. Es una aproximación a la carga de trabajo de los / las PADD.

Fórmula de cálculo:

$$\sum_{X=1}^{12} \left(\frac{\text{Horas prestadas de SAD durante el mes X}}{\text{Número de Profesionales de Atención Directa a Domicilio durante el mes X}} \right)$$

X

Variables utilizadas:

- Horas prestadas de SAD durante el mes X: Suma de las horas de intervención efectivamente prestadas en ayuda domiciliaria durante el mes de referencia.
- Número de Profesionales de Atención Directa a Domicilio durante el mes X: Número de personas que han prestado el servicio de atención directa a domicilio durante el mes de referencia. Las personas con jornada reducida deberán ser contabilizadas de manera proporcional.

Unidad de medida: Horas mensuales por profesional**D. Recursos humanos****D.1 Formación del personal****Número de horas de formación por Profesional de Atención Directa a Domicilio (PADD)****Explicación del indicador:**

Este indicador identifica la duración y / o intensidad de la formación que reciben los profesionales de Atención Directa a Domicilio (PADD). Es una aproximación al esfuerzo realizado para garantizar una formación continuada a los profesionales del SAD.

Fórmula de cálculo:

$$\frac{\text{Número total de horas de formación recibidas por los Profesionales de Atención Directa a Domicilio}}{\text{Número de Profesionales de Atención Directa a Domicilio}}$$

Variables utilizadas:

- Número total de horas de formación recibidas: Sumatorio de las horas de asistencia y participación en actividades de formación continuada de Profesionales de Atención Directa a Domicilio relacionadas con el puesto de trabajo durante el período de referencia. Se entenderá por horas de formación las propuestas y / o autorizadas por la entidad que estén justificadas documentalmente.
- Número de Profesionales de Atención Directa a Domicilio: Número de profesionales que han ocupado plazas en el SAD, entre la fecha de inicio y la fecha de final del período de referencia. Las personas con jornada reducida deberán ser contabilizadas de manera proporcional.

Unidad de medida: Horas por profesional

D.2 Clima laboral positivo

Porcentaje de horas de baja de los Profesionales de Atención Directa a Domicilio (PADD)

Explicación del indicador:

Este indicador muestra el porcentaje de horas de baja de los Profesionales de Atención Directa a Domicilio (PADD) respecto a las horas ordinarias previstas por convenio. Es un elemento para analizar el clima laboral del servicio.

Fórmula de cálculo:

$$\frac{\text{Número de horas de baja de los Profesionales de Atención Directa a Domicilio}}{\text{Número de horas anuales de convenio para los Profesionales de Atención Directa a Domicilio}} \times 100$$

Variables utilizadas:

- Número de horas de baja de los Profesionales de Atención Directa a Domicilio: Sumatorio de todas las horas de baja e indisposiciones (indisposición laboral transitoria y accidentes de trabajo) de los Profesionales de Atención Directa a Domicilio. No se consideran las horas de permiso por maternidad / paternidad ni todas las licencias (matrimonio, examen, enfermedad de familiar, etc.).
- Número de horas anuales de convenio para los Profesionales de Atención Directa a Domicilio: Sumatorio del total de horas anuales de convenio para los Profesionales de Atención Directa a Domicilio. Las personas con jornada reducida deberán ser contabilizadas de manera proporcional.

Unidad de medida: Porcentaje

D.3 Calidad de la ocupación

Porcentaje de contratos indefinidos sobre el total de contratos

Explicación del indicador:

Este indicador mide el total de profesionales que ocupan plazas de tipo fijo con relación al número total de profesionales del Servicio de Atención Domiciliaria.

Fórmula de cálculo:
$$\frac{\text{Número de profesionales del SAD con contrato indefinido}}{\text{Número de profesionales del SAD}} \times 100$$

Variables utilizadas:

- Número de profesionales del SAD con contrato indefinido: Son las personas que han ocupado plazas de tipo fijo en el SAD (relación contractual directa de carácter indefinido) entre la fecha de inicio y la fecha de final del período de referencia.
- Número de profesionales del SAD: Número de profesionales que han ocupado plazas en el SAD, entre la fecha de inicio y la fecha de final del

período de referencia. Las personas con jornada reducida deberán ser contabilizadas de manera proporcional.

Unidad de medida: Porcentaje

E. Sostenibilidad financiera

E.1 Financiación adecuada del servicio

Porcentaje de autofinanciación por tasas y precios públicos

Explicación del indicador:

Este indicador muestra el porcentaje de los gastos corrientes del SAD que son financiados con tasas y precios públicos. Es una valoración del peso de los ingresos aportados por las personas usuarias en la financiación del servicio y una muestra del grado de autofinanciación del SAD.

Fórmula de cálculo:
$$\frac{\text{Ingresos por tasas y precios públicos del SAD}}{\text{Gastos corrientes del SAD}} \times 100$$

Variables utilizadas:

- Ingresos por tasas y precios públicos del SAD: Ingresos directos devengados (ingresos reconocidos) por la actuación del SAD. Se incluyen los ingresos reconocidos del Capítulo 3 (tasas, precios públicos y otros ingresos) provenientes de los usuarios como contraprestación del SAD.
- Gastos corrientes del SAD: Incluye las obligaciones reconocidas consolidadas (presupuesto liquidado) del gasto corriente, es decir, los Capítulos 1, 2 y 4 del SAD.

Unidad de medida: Porcentaje

Porcentaje de autofinanciación por aportaciones de otras instituciones

Explicación del indicador:

Este indicador recoge el porcentaje de los gastos corrientes del SAD que son financiados con aportaciones de otras instituciones. Es una valoración del peso de los ingresos procedentes de instituciones diferentes de la propia entidad.

Fórmula de cálculo:
$$\frac{\text{Aportaciones de otras instituciones al SAD}}{\text{Gastos corrientes del SAD}} \times 100$$

Variables utilizadas:

- Aportaciones de otras instituciones al SAD: Ingresos directos reconocidos en el Capítulo 4 (Transferencias corrientes) de otras instituciones atribuibles al SAD.
- Gastos corrientes del SAD: Incluye las obligaciones reconocidas consolidadas (presupuesto liquidado) del gasto corriente, es decir, los Capítulos 1, 2 y 4 del SAD.

Unidad de medida: Porcentaje

Porcentaje de financiación por aportaciones del ente local

Explicación del indicador:

Este indicador establece el porcentaje de los gastos corrientes del SAD que son financiados con aportaciones del ente local. Es una aproximación al grado de financiación del SAD por parte del ente local.

Fórmula de cálculo:
$$\frac{\text{Aportaciones del ente local al SAD}}{\text{Gastos corrientes del SAD}} \times 100$$

Variables utilizadas:

- Aportaciones del ente local al SAD: se calcula como resultado de la operación siguiente: Gastos corrientes del SAD - Ingresos por tasas y precios públicos del SAD - Aportaciones de otras instituciones al SAD.
- Gastos corrientes del SAD: Incluye las obligaciones reconocidas consolidadas (presupuesto liquidado) del gasto corriente, es decir, los Capítulos 1, 2 y 4 del SAD.

Unidad de medida: Porcentaje

E.2 Coste de las prestaciones

Media del coste por hora del Servicio de Atención a Domicilio

Explicación del indicador:

Este indicador es una aproximación al gasto económico de la prestación del Servicio de Atención a Domicilio.

Fórmula de cálculo:
$$\frac{\sum_{j=1}^n \text{Precio hora del SAD}_j \times \text{días que ha mantenido el precio}_j}{\text{Periodo de referencia (días)}}$$

Variables utilizadas:

- Precio hora del SAD_j: Es el precio / hora establecido en el contrato vigente con empresas externas para la prestación de atención domiciliaria.
- En los casos donde haya horas de servicio que se hagan con personal propio de la entidad local, el precio hora del SAD se sustituirá por el coste hora internamente calculado.
- Días que ha mantenido el precio_j: Número de días durante los cuales el precio se ha mantenido constante.
- Periodo de referencia: Expresado en días. Es la suma de los días en los que ha mantenido los diferentes precios hora del SAD.
- Cuando se trabaje con el coste internamente calculado, no se multiplicará por el número de días que se ha mantenido el coste sino

que se trabajará con el coste unitario medio de todo el período.	
Unidad de medida:	Euros por hora

E.3 Mejorar la gestión presupuestaria

% de desviación del presupuesto ejecutado sobre el presupuesto inicial	
Explicación del indicador: Este indicador muestra el grado de ejecución del gasto corriente del servicio respecto al presupuesto inicial.	
Fórmula de cálculo: $\frac{\text{Gastos corrientes del SAD}}{\text{Gastos corrientes del SAD iniciales}} \times 100$	
Variables utilizadas: - Gastos corrientes del SAD: Incluye las obligaciones reconocidas consolidadas (presupuesto liquidado) del gasto corriente, es decir, los Capítulos 1, 2 y 4 del SAD. - Gastos corrientes del SAD iniciales: Incluye las obligaciones iniciales consolidadas (presupuesto inicial) del gasto corriente, es decir, los Capítulos 1, 2 y 4 del SAD.	
Unidad de medida: Porcentaje	

E.4 Esfuerzo presupuestario de los Servicios Sociales

% de gasto del SAD sobre gasto corriente de Servicios Sociales Básicos	
Explicación del indicador: Este indicador calcula el porcentaje que supone el gasto corriente de los Servicios de Atención Domiciliaria sobre el total de gastos corrientes de los Servicios Sociales Básicos.	
Fórmula de cálculo: $\frac{\text{Gastos corrientes del SAD}}{\text{Gastos corrientes del SSB}} \times 100$	
Variables utilizadas: - Gastos corrientes del SAD: Incluye las obligaciones reconocidas consolidadas (presupuesto liquidado) del gasto corriente, es decir, los Capítulos 1, 2 y 4 del SAD. - Gastos corrientes del SSB: Incluye las obligaciones reconocidas consolidadas (presupuesto liquidado) del gasto corriente de los Servicios Sociales Básicos, es decir, los Capítulos 1, 2 y 4 del SSB.	
Unidad de medida: Porcentaje	

E.5 Esfuerzo presupuestario del ente local

Gasto corriente del SAD por habitante	
Explicación del indicador: Este indicador mide el gasto corriente por habitante, es decir, el gasto medio de los Servicios de Atención Domiciliaria por habitante.	
Fórmula de cálculo: $\frac{\text{Gastos corrientes del SAD}}{\text{Habitantes}} \times 100$	
Variables utilizadas: • Gastos corrientes del SAD reconocidos: Incluye las obligaciones reconocidas consolidadas (presupuesto liquidado) del gasto corriente, es decir, los Capítulos 1, 2 y 4 del SAD. • Habitantes: Número de personas empadronadas en el municipio a 1 de enero del año en estudio.	
Unidad de medida: Euros por habitante	

8. Establecimiento de metas y control de resultados

La meta es el valor deseado para un indicador en un período de tiempo determinado.

Implícitamente, representa el esfuerzo que deberá hacer la organización y los recursos que requerirá para conseguirlos. Cuando se establezcan, se buscará que sean:

- Accesibles:* Deben ser ambiciosas pero realistas para incentivar su consecución.
- Motivadoras:* Las personas involucradas en su logro no sólo las deben conocer, sino que las deben asumir como un reto que motive una mejora en sus actuaciones.
- Periodificables:* Se definirán para un periodo de tiempo que permita la corrección de desviaciones. Se recomienda que las metas se distribuyan entre los años que abarca el plan de acción y, al mismo tiempo, se periodifiquen mensualmente dentro de cada ejercicio. De esta manera, contribuirán a controlar la evolución de cada indicador a lo largo del tiempo.

Se compararán los valores reales de los indicadores con los deseados para evaluar el grado de cumplimiento de los diferentes objetivos y, en función de ello, proponer las medidas necesarias para corregir las posibles desviaciones.

No hay que olvidar que la consecución de las metas es el resultado del esfuerzo conjunto de la organización, pero para conseguirlo es necesaria la implicación de cada una de las personas que la integran.

A la hora de establecer las metas para los diferentes indicadores, también es recomendable definir unos límites de tolerancia, inferior y superior, de forma que si el valor real no supera estos límites, el análisis a realizar sobre las causas que pueden haber provocado las desviaciones sea menos intensa que si se superan estos toques.

Perspectiva	Objetivo	Indicador	Meta	Lím. Inf.	Lím. Sup.
humanos	D.1 Formación del personal	de Atención Directa a Domicilio	20	11	24
	D.2 Clima laboral positivo	• Porcentaje de horas de baja de los Profesionales de Atención Directa a Domicilio	0,4%	0,2%	0,6%
	D.3 Calidad de la ocupación	• Porcentaje de contratos indefinidos sobre el total de contratos	80,00%	70,00%	90,00%
E.Sostenibilidad financiera	E.1 Financiación adecuada del servicio	• Porcentaje de autofinanciación por tasas y precios públicos. • Porcentaje de financiación por aportaciones de otras instituciones. • Porcentaje de financiación por aportaciones del ente local	14,00% 66,00% 20,00%	8,00% 60,00% 32,00%	22,00% 70,00% 8,00%
	E.2 Coste de las prestaciones	• Media del coste por hora del Servicio de Atención a Domicilio	18,00€	16,00€	20,00€
	E.3 Mejorar la gestión presupuestaria	• Porcentaje de desviación del presupuesto ejecutado sobre presupuesto inicial	2,00%	2,00%	10,00%
	E.4 Esfuerzo presupuestario de los Servicios Sociales	• Porcentaje de gasto del SAD sobre gasto corriente de Servicios Sociales Básicos	30,00%	20,00%	35,00%
	E.5 Esfuerzo presupuestario del municipio	• Gasto corriente del SAD por habitante	18,00€	16,00€	21,00€

(1) La lectura de este indicador sólo tiene sentido a nivel de barrio o zona, ya que calcula la diferencia de cobertura de cada barrio o zona en relación a la del municipio. Así, los resultados agregados a nivel de municipio que aparecen en el cuadro son nulos. El motivo es que la cobertura agregada de los barrios es la propia del municipio y la diferencia da cero.

9. Definición de los planes de acción

Finalmente, se establecerán las actuaciones o iniciativas que contribuyen de forma específica a la consecución de las metas y, consecuentemente, de los objetivos estratégicos.

Los planes de acción son las actuaciones o iniciativas que nos han de llevar a alcanzar las metas y objetivos estratégicos.

Muchas veces, las organizaciones tienen un exceso de proyectos con carencia de tiempo y de recursos para llevarlos a cabo. Por este motivo, hay que plantearse cuáles son las actuaciones más eficaces para la consecución de las metas fijadas y focalizar en ellas los esfuerzos.

Determinar cuáles son los planes de acción más adecuados conlleva tres etapas:

1. *Identificar las iniciativas o planes de acción:* Proponer actuaciones que permitan alcanzar las metas fijadas.
2. *Priorizar los planes de acción:* Seleccionar aquellos proyectos que contribuyan en mayor medida a la consecución de los objetivos estratégicos. Habrá que reasignar los recursos materiales y económicos en base al orden establecido.
3. *Definición detallada del plan de acción:* Para cada una de las actuaciones establecidas, se deberán considerar los siguientes aspectos:
 - Descripción de las características y propósitos del proyecto.
 - Designación de un responsable y de un equipo de trabajo para su realización.
 - Definición de unos indicadores que permitan controlar la evolución del proyecto y su impacto sobre los objetivos estratégicos.
 - Establecimiento de metas periodificadas para cada indicador.

Para cada meta, será necesario definir una actuación para garantizar su consecución. A lo largo del tiempo, las iniciativas programadas se deberán ir reorientando para salvar las posibles desviaciones que se puedan detectar en relación a las metas fijadas.

Perspectiva	Objetivo	Plan de acción
A. Encargo Político	A.1 Conocimiento del servicio	• Campaña informativa en los centros de reunión de las personas mayores y en los centros de día para dar a conocer el servicio
	A.2 Cobertura de la demanda	• Revisar los parámetros de adjudicación para llegar a un mayor número de usuarios
	A.3 Equidad territorial	• Focalizar la atención en aquellas zonas del territorio que tienen la cobertura de la demanda por debajo de la media del conjunto
	A.4 Ampliación de servicios	• Detectar nuevas necesidades para ofrecer nuevos servicios que las cubran
	A.5 Intensidad	• Optimizar la distribución de los trabajadores que presten el servicio para minimizar los desplazamientos e incrementar las horas efectivas de prestación de servicios

Perspectiva	Objetivo	Plan de acción
B. Usuario	B.1 Calidad del servicio	• Detectar y eliminar las causas que originen la no prestación de servicios asignados
	B.2 Satisfacción del usuario	• Eliminar los factores que originen quejas de los usuarios
	B.3 Accesibilidad	• Modificar los procedimientos de tramitación de la prestación para reducir el tiempo de espera
	B.4 Personalización del servicio	• Mejorar las condiciones laborales de los trabajadores para reducir la rotación

Perspectiva	Objetivo	Plan de acción
C. Procesos internos	C.1 Gestión de las prestaciones	• Modificar los procedimientos de asignación de la prestación para reducir el tiempo de espera
	C.2 Relación con los proveedores	• Establecer un número mínimo de reuniones de coordinación semestrales con los proveedores
	C.3 Adecuación de procesos	• Identificar los factores que provoquen las incidencias y eliminarlos
	C.4 Innovación y mejora	• Definir planes de innovación e implementarlos
	C.5 Productividad	• Detectar las medidas que pueden permitir incrementar el número de personas atendidas por el Personal de Atención Directa a Domicilio (PADD) y aplicarlas

Perspectiva	Objetivo	Plan de acción
D. Recursos humanos	D.1 Formación del personal	• Implantar un número mínimo de horas de formación anuales obligatorias para cada profesional
	D.2 Clima laboral positivo	• Introducir mejoras en las condiciones de trabajo de los profesionales que reduzcan las bajas laborales
	D.3 Calidad de la ocupación	• Promover la contratación indefinida de los profesionales

Perspectiva	Objetivo	Plan de acción
E. Sostenibilidad financiera	E.1 Financiación adecuada del servicio	• Implantar el copago por parte del usuario • Negociar ampliaciones de subvenciones del servicio
	E.2 Coste de las prestaciones	• Realizar un estudio de costes que permita evaluar posibles formas de reducir el coste del servicio
	E.3 Mejorar la gestión presupuestaria	• Analizar las causas de la desviación presupuestaria y establecer posibles medidas correctoras
	E.4 Esfuerzo presupuestario de los Servicios Sociales	• Analizar y valorar la adecuación del esfuerzo presupuestario realizado por los Servicios Sociales
	E.5 Esfuerzo presupuestario del municipio	• Analizar y valorar la adecuación del esfuerzo presupuestario realizado por el municipio

10. Definición del Cuadro de Mando Integral para los SAD

A continuación, mostramos el CMI propuesto para los SAD con el detalle de todos los elementos que lo integran desagregado a nivel de zonas.

Entidad: Ayuntamiento de		Presupuesto Anual		2014	
Programa	Objetivo	Actividad	Unidad medida	Presupuesto Anual	
				Presupuesto	Actual
Ejecutivo político	A.1. Desarrollo de la actividad	Mantenimiento de las instalaciones deportivas y deportivas	Mantenimiento de las instalaciones deportivas y deportivas	Presupuesto Anual	
				Presupuesto	Actual
				Presupuesto	Actual
				Presupuesto	Actual
				Presupuesto	Actual
				Presupuesto	Actual
				Presupuesto	Actual
				Presupuesto	Actual
				Presupuesto	Actual
				Presupuesto	Actual
Urbano	B.1. Mantenimiento de las instalaciones deportivas y deportivas	Mantenimiento de las instalaciones deportivas y deportivas	Mantenimiento de las instalaciones deportivas y deportivas	Presupuesto Anual	
				Presupuesto	Actual
				Presupuesto	Actual
				Presupuesto	Actual
				Presupuesto	Actual
				Presupuesto	Actual
				Presupuesto	Actual
				Presupuesto	Actual
				Presupuesto	Actual
				Presupuesto	Actual

C.1. Gestión de los procesos	Técnicas medidas de gestión sobre la actividad operativa y el nivel de la producción	Zona	Multipropósito Comunal/Unidad local				
			Zona 1	Zona 2	Zona 3	Zona 4	Zona 5
C.2. Relación con los proveedores	Número reuniones coordinación planificadas entre los profesionales y los operadores del servicio	Reuniones	7	4	13	13	13
			7	4	13	13	13
			7	4	13	13	13
			7	4	13	13	13
			7	4	13	13	13
C.3. Atención al proceso	Número medio de incidencias por persona usuaria del servicio	Incidencias por persona	6,3	0,3	0,4	0,4	0,4
			6,3	0,3	0,4	0,4	0,4
			6,3	0,3	0,4	0,4	0,4
			6,3	0,3	0,4	0,4	0,4
			6,3	0,3	0,4	0,4	0,4
C.4. Innovación y mejora	Acciones planificadas/mejoras prácticas realizadas	Acciones/mejoras prácticas/mejoras prácticas	8	1	8	8	8
			8	1	8	8	8
			8	1	8	8	8
			8	1	8	8	8
			8	1	8	8	8
C.5. Productividad	Número medio mensual de horas dedicadas efectivas trabajadas por el personal de Atención Directa al Derecho al Servicio	Horas dedicadas efectivas trabajadas por el personal	80	10	120	120	120
			80	10	120	120	120
			80	10	120	120	120
			80	10	120	120	120
			80	10	120	120	120
B.1. Formación de personal	Número anual de horas de formación por profesional	Horas por profesional	20	11	14	14	14
			20	11	14	14	14
			20	11	14	14	14
			20	11	14	14	14
			20	11	14	14	14
B.2. Calidad del servicio	Reclamación de horas de todo de los profesionales	Reclamación	0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
B.3. Calidad de los resultados	Reclamación de resultados subjetivos sobre el total de servicios	Reclamación	0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
B.4. Efectos del presupuesto	Reclamación de presupuesto por horas y personas profesionales	Reclamación	0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
B.5. Efectos del presupuesto	Reclamación de presupuesto por horas y personas profesionales	Reclamación	0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
B.6. Efectos del presupuesto	Reclamación de presupuesto por horas y personas profesionales	Reclamación	0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
B.7. Efectos del presupuesto	Reclamación de presupuesto por horas y personas profesionales	Reclamación	0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
B.8. Efectos del presupuesto	Reclamación de presupuesto por horas y personas profesionales	Reclamación	0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
B.9. Efectos del presupuesto	Reclamación de presupuesto por horas y personas profesionales	Reclamación	0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
B.10. Efectos del presupuesto	Reclamación de presupuesto por horas y personas profesionales	Reclamación	0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
B.11. Efectos del presupuesto	Reclamación de presupuesto por horas y personas profesionales	Reclamación	0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
B.12. Efectos del presupuesto	Reclamación de presupuesto por horas y personas profesionales	Reclamación	0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
B.13. Efectos del presupuesto	Reclamación de presupuesto por horas y personas profesionales	Reclamación	0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
B.14. Efectos del presupuesto	Reclamación de presupuesto por horas y personas profesionales	Reclamación	0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
B.15. Efectos del presupuesto	Reclamación de presupuesto por horas y personas profesionales	Reclamación	0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
B.16. Efectos del presupuesto	Reclamación de presupuesto por horas y personas profesionales	Reclamación	0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
B.17. Efectos del presupuesto	Reclamación de presupuesto por horas y personas profesionales	Reclamación	0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
B.18. Efectos del presupuesto	Reclamación de presupuesto por horas y personas profesionales	Reclamación	0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
B.19. Efectos del presupuesto	Reclamación de presupuesto por horas y personas profesionales	Reclamación	0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
B.20. Efectos del presupuesto	Reclamación de presupuesto por horas y personas profesionales	Reclamación	0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
B.21. Efectos del presupuesto	Reclamación de presupuesto por horas y personas profesionales	Reclamación	0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
B.22. Efectos del presupuesto	Reclamación de presupuesto por horas y personas profesionales	Reclamación	0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
B.23. Efectos del presupuesto	Reclamación de presupuesto por horas y personas profesionales	Reclamación	0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
B.24. Efectos del presupuesto	Reclamación de presupuesto por horas y personas profesionales	Reclamación	0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%
			0,4%	0,2%	0,5%	0,5%	0,5%

Referencias bibliográficas

- BALLVÉ, Alberto M.; *Cuadro de Mando. Organizando información para crear valor*, Ediciones Gestión 2000, Barcelona 2002.
- DECRET 142/2010, d'11 d'octubre, pel qual s'aprova la Cartera de Servicios Socials 2010-2011. DOC núm. 5738 de 20 d'octubre de 2010.
- DIPUTACIÓ DE BARCELONA. *11a edició del Cercle de comparació inter-municipal de serveis socials. Resultats any 2011*. Àrea d'Atenció a les Persones. Àrea d'Hisenda i Recursos Interns. Primera edició: gener de 2013. [Consulta: 28 de gener de 2013]. Disponible a: <http://www.diba.cat/documents/14465/c0c55cb5-37c6-4d2b-9e82-9082471b7c1b>
- DIPUTACIÓ DE BARCELONA. *Manual de Qualitat del Servicio Bàsic d'Ajuda a Domicili*. Documents Tècnics i de Gestió de Xarxa Local SAD. Àrea de Benestar Social. Tercera edició revisada: gener de 2011. [Consulta: 20 de desembre de 2012]. Disponible a : http://www.diba.cat/c/document_library/get_file?uuid=7aa065db-5e5f-4c08-849d-5078d42a70f0&groupId=17614
- DIPUTACIÓ DE BARCELONA. *Prova pilot: Quadre de Comandament dels Servicios d'Atenció Domiciliària - Xarxa Local SAD*. Dictamen. Àrea d'Atenció a les Persones. Antares Consulting. Novembre 2011.
- FERNÁNDEZ, Alberto; "El Balanced Scorecard ayudando a implantar la estrategia", Revista de antiguos alumnos de IESE, marzo 2001.
- HORWART&PARTNERS; *Dominar el Cuadro de Mando Integral*. Ediciones Gestión 2000, Barcelona 2003.
- KAPLAN, Robert S. – NORTON, David P.; *Cuadro de Mando Integral*. Ediciones Gestión 2000, Barcelona 1997.
- KAPLAN, Robert S. – NORTON, David P.; *Cómo utilizar el cuadro de Mando Integral. Para implantar y gestionar su estrategia*. Ediciones Gestión 2000, Barcelona 2001.
- KAPLAN, Robert S. – NORTON, David P.; *Mapas estratégicos. Convirtiendo los activos intangibles en resultados tangibles*. Ediciones Gestión 2000, Barcelona 2004.
- LÓPEZ VIÑEGLA, Alfonso; *Gestión estratégica y medición. El Cuadro de Mando como complemento del Balanced Scorecard*. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, Madrid 2003.

MARTÍNEZ PEDRÓS, Daniel - MILLA GUTIÉRREZ, Artemio; *La elaboración del plan estratégico y su implantación a través del Cuadro de Mando Integral*, Ediciones Díaz de Santos, Madrid 2005.

MUÑIZ, Luis – MONFORT, Enric; *Aplicación Práctica del Cuadro de Mando Integral*. Ediciones Gestión 2000, Barcelona 2005.

NIVEN, Paul R.; *El Cuadro de Mando Integral paso a paso. Maximizar los resultados*. Ediciones Gestión 2000, Barcelona 2003.

OLVE, Nils Göran – ROY, Jan – WETTER, Magnus; *Implantando y gestionando el Cuadro de Mando Integral (performance drivers)*. Ediciones Gestión 2000, Barcelona 2000.

OLVE, Nils Göran – PETRI, Carl Johan - ROY, Jan – ROY, Sofie; *El Cuadro de Mando en acción. Equilibrando estrategia y control*. Ediciones Deusto, Barcelona 2004.



COMPETENCIAS DE LOS TITULADOS EN ADE: LA OPINIÓN DE LOS EMPLEADORES RESPECTO A LA CONTABILIDAD FINANCIERA Y LA CONTABILIDAD DE COSTES.

PROF. XAVIER GARCIA MARIMON

Departamento de contabilidad UB

DRA. MONTSERRAT SIMÓ

Departamento de Sociología y Análisis de las Organizaciones UB

DRA. TERESA BARTUAL FIGUERAS

Departamento de Teoría Económica UB

DR. ROMAN ADILLON BOLADERES

Departamento de Matemática Económica, Financiera y Actuarial UB

DR. JOAQUÍN TURMO

Departamento de Teoría Económica UB

1. Resumen

Este trabajo se centra en identificar las competencias clave para la empleabilidad de los titulados en ADE y en la valoración del grado de satisfacción empresarial con la formación adquirida en la universidad (ajuste entre nivel formativo y requerimientos del mercado de trabajo) y acentúa su análisis en las competencias específicas de contabilidad financiera y contabilidad analítica.

Para la realización del mismo se han estudiado las condiciones de oferta y demanda de los titulados en ADE y Economía de las universidades catalanas con el objetivo de analizar la adecuación entre el nivel de competencias de la oferta (los titulados) y las necesidades de esas mismas competencias por parte de los empresarios (la demanda). El elemento clave del trabajo es la opinión de los empresarios, obtenida mediante una encuesta sobre diecinueve competencias definidas y clasificadas de acuerdo con el criterio *Tunning*.

Los resultados muestran que las empresas valoran más las competencias genéricas que aquellas más específicas; además, orientan su demanda en gran medida hacia la resolución de los problemas a corto plazo, en detrimento de la estrategia a largo plazo. En cuanto a la valoración de la oferta, las empresas encuentran un importante desequilibrio entre competencias teóricas y prácticas. De dichas valoraciones se obtienen importantes desajustes oferta/demanda en

diversas competencias: formación práctica, idiomas... De acuerdo con la tipología de las empresas, los desajustes son más pronunciados cuanto menor es el número de trabajadores de la empresa; también hay menor ajuste entre las empresas con mayor tendencia a la exportación.

Respecto a las competencias específicas, su valoración es relativamente baja. Las más valoradas son las relacionadas con los conocimientos de contabilidad, financiera y analítica, y con las finanzas, lo que revela su carácter troncal, generalista y de elevada aplicabilidad a todo tipo de empresas. En contraposición, la especificidad de algunas disciplinas como derecho o comercio exterior, condiciona su aplicabilidad a empresas de una orientación determinada (exportadoras, asesorías fiscales....).

Analizando los índices de ajuste observamos un déficit formativo en todas las competencias. Salvo los casos de la formación teórica y los conocimientos de estadística los índices son inferiores al 80%. Destacan los valores relativamente bajos de la formación práctica, capacidad de resolución de problemas, capacidad de gestión y organización, de la iniciativa, idiomas y liderazgo. El nivel de satisfacción respecto a los conocimientos, según los empresarios, vertebradores de la titulación (Contabilidad y finanzas) no supera el 75%.

Los resultados obtenidos sugieren la conveniencia de profundizar la relación entre la universidad y la empresa en todos los niveles; también plantean la necesidad de redefinir el desarrollo de las competencias en la formación universitaria.

1. Introducción

Actualmente, en la evolución y caracterización del mercado de trabajo, juegan un papel esencial la dinámica del cambio económico (internacionalización e interdependencia) y la estructura del tejido productivo local (especialización y dimensión empresarial). Las consecuencias derivadas de estos factores comportan la definición de unas necesidades formativas y competencias que tienen que facilitar y permitir la adaptación a los cambios de escenario social, político y económico. En consecuencia, la eficacia de la inversión en capital humano vendrá determinada, entre otros aspectos, por el equilibrio entre las preferencias o necesidades de las empresas y las competencias y habilidades en que se han formado los estudiantes.

Esta idea de equilibrio entre el mercado de trabajo y el sistema educativo formal figura como objetivo clave en el marco de la Agenda Europea para la Educación Superior y en el diseño e implementación del proceso de Bolonia. En este marco, el sistema universitario ha respondido con la introducción de un modelo formativo basado en competencias y habilidades que enfatiza, especialmente, la importancia de la aplicabilidad al mercado laboral y la transferencia a contextos varios (Rothwell, Herber y Rothwell, 2009).

La preocupación por esta temática, también, ha dado lugar a la elaboración de diferentes estudios de inserción laboral; la mayoría centrados, sobre todo, en la transición de los universitarios en el mercado de trabajo. A pesar de la diversidad de fuentes y estudios, en general, los resultados ponen de manifiesto que el nivel formativo logrado por los graduados está por debajo del nivel competencial requerido por el trabajo que tendrían que desarrollar, subrayando la existencia de ciertas carencias en relación a determinadas habilidades y competencias demandadas por el mundo laboral.

Encontramos, comparativamente, menos estudios valorativos desde la perspectiva de los empresarios. Al margen de algunas consultas integradas en algunos informes nacionales de ANECA (2004) o internacionales (como *Reflex o Tunning*), destacan, los trabajos de Hodges y Burchell (2003) fundamentados en las valoraciones de 154 empresarios de los graduados de las Escuelas de Negocios de Nueva Zelanda, Reio y Sutto (2006) que entrevistan 80 empresarios norteamericanos o Allen y Ramaekers (2006) que basan sus análisis sobre las apreciaciones de 48 empresas que contrataron graduados de la Facultad de Economía y Administración de empresas de la Universidad de Maastrich.

En España, hay que mencionar los trabajos de Cajide et. al. (2002) que explota la información obtenida de 164 empresas gallegas, La Universidad de Castilla-La Mancha (2005) que trabaja con la información proporcionada por 523 empresas, García-García (2007) que estudia las valoraciones de 223 empleadores tinerfeños, Hernández-March et. al. (2007) y Hernández-March et. al. (2009) que estudian los resultados de dos encuestas dirigidas a 872 empresas españolas o Alcañiz et. al (2013), que incorporan las valoraciones de 282 empresarios catalanes, entre otros. En estos estudios predomina también, la idea de un desengaño entre las necesidades del mundo laboral y la formación de los graduados y se hace patente la existencia de una formación universitaria con exceso de contenidos teóricos y poca orientación práctica. En consecuencia, los cambios formativos requeridos son más cercanos al ámbito de las competencias y habilidades transversales que a la de los contenidos (se valora la capacidad

de comunicación, trabajo en equipo, flexibilidad, motivación, iniciativa, compromiso, interés y esfuerzo, aptitud para aprender, capacidad de aplicar conocimientos y de resolución de problemas).

En este contexto, este trabajo es el reflejo de la preocupación de los investigadores por la adecuación y el uso, que hace el tejido empresarial catalán, de la mano de obra cualificada en el ámbito empresarial y, por lo tanto, de la capacidad del sistema universitario para responder a las demandas de la sociedad actual. Las universidades no pueden satisfacer los requerimientos del mercado de trabajo si no tienen evidencias claras de las necesidades presentes y futuras de las empresas catalanas.

Con esta investigación pretendemos conocer el perfil formativo demandado (conocimientos, competencias y habilidades) y los posibles desajusto desde el punto de vista formativo. ¿Cuál es la valoración que hacen las empresas de las competencias de los titulados en el ámbito de la economía y la empresa? ¿Existen desajustes entre la oferta de competencias de los titulados y la demanda que hacen los empresarios? ¿Se tendrían que reorientar o modificar las titulaciones? ¿Y los métodos de aprendizaje? ¿Tendría que asumir la universidad la responsabilidad de formar los estudiantes en todas las competencias y exigencias del mercado de trabajo?

2. Competencias y ocupabilidad

El espacio Europeo de Educación Superior (EEES) pretende, entre otros objetivos, adaptar los estudios universitarios a la nueva configuración de la sociedad actual, marcada por los cambios asociados a la globalización, las nuevas tecnologías de la información y la multiculturalidad. Los elementos principales de este nuevo escenario son el diseño de una línea curricular a dos niveles (pensada para articular un primer sistema de formación genérica con un segundo nivel de formación más específica) y el reconocimiento mutuo de los estudios entre los países (basado en el establecimiento de titulaciones compatibles donde son piezas claves la transparencia, la comparabilidad y la ocupabilidad (García e Ibáñez, 2006; Alonso, Fernández y Nyssen, 2009)).

La adaptación a la EEES, no exenta de controversias¹, ha sido vinculada a la adquisición de las llamadas “competencias profesionales”. Según esta visión, el enfoque en competencias tiene que permitir el desarrollo de habilidades complejas e integradoras, que posibilitan la adaptación y aprendizaje en entornos variables (Bolívar, 2008). Su valoración como un nuevo resultado de aprendizaje ha comportado un cambio sensible del modelo universitario, afectando organización, objetivos y actividades, y desplazando el interés desde la adquisición de conocimientos (aprendizaje en contenidos) al individuo que aprende (resultados del aprendizaje) (González y Wagenaar, 2003). Esta perspectiva de los logros no tiene que interpretarse como una mera evaluación del expediente académico sino que tiene que adoptar una perspectiva global, desde la cual se tiene que analizar la capacidad del graduado para integrar todos los aprendizajes (contenidos y habilidades) que le permitan una respuesta dinámica y eficiente a las demandas del mercado de trabajo.

La relación entre las competencias educativas y las exigencias del mercado de trabajo es compleja, dando lugar a un intenso debate hacia su enfoque² y conceptualización. No hay unanimidad ni en el concepto, ni en la clasificación.

En el Proyecto *Tuning Educational Structures in Europe*, dedicado a la armonización de los estudios superiores entre países europeos (y base para el diseño de las nuevas titulaciones), se entiende por competencia *una combinación de atributos que describen el grado de suficiencia con que una persona es capaz de desarrollarlos* (González y Wagenaar, 2003:80), integrando *una combinación dinámica de conocimientos, comprensión, capacidades y habilidades* (González y Wagenaar, 2003:379). Se especifica que entre estos atributos tienen que estar los conocimientos conceptuales (capacidad de conocer y comprender), el saber como actuar (aplicación práctica y operativa del conocimiento a diferentes situaciones) y el saber como ser (integración de valores y de interpretación del contexto social). El proyecto diferencia, también, entre competencias específicas (estrechamente relacionadas en las diferentes áreas curriculares de conocimiento, determinantes del perfil profesional) y compe-

-
1. Algunos autores señalan que no sería aceptable que la selección de contenidos fuera condicionada a su contribución al desarrollo de las competencias profesionales, discutiendo que los contenidos tengan que subordinarse a las competencias profesionales (Morley, 2001; Sousa, 2005; Crammer 2006; Escudero, 2007; Bolívar, 2008, entre otros).
 2. En este sentido, algunos autores consideran que la configuración de las competencias tiene que ser más plural. Tiene que adoptar, en consecuencia, un enfoque holístico, que vaya más allá del enfoque empírico y profesionalizador planteado y la mera adaptación del individuo al mercado de trabajo (Weiner, 2004; Bolívar, 2008).

tencias genéricas (de corte transversal, comunes a todas las titulaciones). Estas últimas, que toman un papel fundamental, son agrupadas en (González y Wagenaar, 2003; García e Ibáñez, 2006; Freire y Salcines, 2010):

- **Instrumentales:** hacen referencia a las habilidades ligadas a capacidades cognitivas, metodológicas, tecnológicas y lingüísticas, es decir, habilidades que favorecen el desarrollo profesional. Se incluirían aquí la capacidad de análisis y organización, comunicación, idiomas, conocimientos básicos, gestión de la información, resolución de problemas...
- **Interpersonales:** engloban las capacidades individuales que facilitan la crítica y la interacción social del graduado: capacidad crítica, trabajo en equipo, flexibilidad, compromiso ético, etc.
- **Y sistémicas:** se relacionan con la de visión global y de relación e integración de sus dimensiones: capacidad de aprender y de adaptarse, capacidad de aplicar conocimientos a la práctica, creatividad, liderazgo, autonomía...

3. Encaje de competencias: visión de la empresa

3.1. La metodología de investigación

Este trabajo tiene como objetivos la identificación de las competencias exigidas por el mercado de trabajo y el análisis de las relaciones entre educación superior y la ocupabilidad de los graduados universitarios a partir de las valoraciones de las demandas de los empresarios. Se trata de un análisis complejo porque incorpora, implícitamente, discusiones respecto al concepto de competencia y su clasificación.

La fase cualitativa de recogida de la información proviene de un conjunto de entrevistas en profundidad a empresarios o encargados de la contratación de empresas susceptibles de incorporar graduados del ámbito empresarial. La finalidad de estas entrevistas ha sido servir de base para el diseño del cuestionario de la encuesta. Finalmente, se ha realizado el tratamiento de los datos. Para cada una de las competencias consideradas en la encuesta, se han realizado análisis descriptivos (media y desviación típica) y se ha diferenciado entre el nivel requerido por los empresarios y el encontrado en los titulados que contratan.

El análisis de los resultados se ha llevado a cabo utilizando los paquetes estadísticos SPSS IBM versión 20. Para la interpretación de los resultados se considera un nivel de significación del 5%.

3.2. Delimitación del enfoque conceptual: definición y clasificación

Las competencias genéricas, comunes a todas las titulaciones pero descon- textualizadas estrictamente de las diferentes disciplinas académicas, integran aquel conjunto de atributos (habilidades y actitudes) que facilitan la flexibili- dad, el aprendizaje continuo y el desarrollo y adaptación profesional. No pue- den desarrollarse sin el aprendizaje de alguna rama de conocimiento. Adquie- ren especial significado cuando se vinculan a la práctica social y profesional³.

Tabla 1. Clasificación de las competencias genéricas o transversales.

Instrumentales	Interpersonales	Sistémicas
1. Capacidad de resolución de problemas	12. Capacidad de trabajar en equipo	14. Polivalencia (capacidad de aprendizaje y adaptación a los cambios)
2. Capacidad de gestión, organización y planificación	13. Pensamiento o razonamiento crítico	15. Iniciativa
3. Capacidad de comunicación escrita en el idioma propio		16. Capacidad de razonar en términos económicos y financieros (capacidad de aplicar conocimientos a la práctica)
4. Capacidad de comunicación oral en el idioma propio		17. Creatividad
5. Capacidad de análisis, interpretación de la información y síntesis		18. Liderazgo
6. Conocimientos básicos de la profesión en formación práctica		19. Diseño de estrategias empresariales
7. Conocimientos y habilidades informáticas (TIC)		

3. Algunos autores manifiestan la dificultad de formar todas las competencias genéricas en el contexto universitario (Heijke te al, 2003).

8. Habilidades de gestión de la información (busca y tratamiento)		
9. Conocimientos básicos de la profesión en formación teórica		
10. Capacidad de tomar decisiones (nivel básico)		
11. Conocimiento de lenguas extranjeras		

Fuente: Elaboración propia.

Las competencias específicas son aquellas que están directa y estrictamente vinculadas a las disciplinas académicas y las diferentes áreas de conocimiento. Son fundamentales por el diseño del perfil y de la identidad profesional. Integran los conocimientos y habilidades directamente relacionados con los diferentes campos o áreas de estudio. Su análisis se ha realizado a partir de la definición de grandes grupos temáticos: Contabilidad financiera, Contabilidad analítica, Finanzas, Fiscalidad, Márketing, Derecho (mercantil y laboral), Comercio Exterior y Estadística.

3.3. Explotación de la encuesta y resultados

El análisis considera dos aspectos: la valoración de las necesidades empresariales en competencias y conocimientos, que interpretaremos como la demanda de competencias, y el nivel de capacitación que los empleadores encuentran en los titulados contratados, que interpretaremos como valoración de la oferta. A partir de la relación entre la demanda y la oferta de competencias, se ha construido un índice de ajuste de las competencias (IAC) que permite medir en qué medida la formación de los titulado satisface a los empleadores.

IAC =	Media de valoración de la oferta	x 100
	Media de la demanda de competencias	

El análisis de las respuestas se ha realizado analizando todas las competencias genéricas y calculando el correspondiente índice de ajuste; el mismo proceso se repetirá para las competencias específicas. Este análisis permite establecer la jerarquía de competencias según las demandas empresariales, la oferta de competencias de los titulados y el índice de ajuste entre demanda y

oferta. En ambos casos se han utilizado las medias de cada competencia, con una escala entre 1 y 7, siendo el 1 el valor más bajo y el 7 el valor más alto.

3.3.1. Análisis de las competencias genéricas

La distribución de las respuestas sobre el que las empresas necesitan y el que encuentran en los dos casos tiene un comportamiento próximo a la normalidad, pero con la diferencia entre los dos de que las frecuencias más altas se agrupan en torno a valores diferentes: en el caso de las necesidades se agrupan entre los valores 6 y 8, mientras que en el de la valoración de los titulados se agrupan entre el 3 y el 5.

Las tablas 2 y 3 muestran todas las competencias genéricas ordenadas de forma jerárquica según la valoración de la demanda de competencias por parte de las empresas (tabla 2) y la oferta de competencias por parte de los titulados (tabla 3). En cada tabla, la primera columna muestra el número de la competencia, la segunda el concepto, la tercera el tipo de competencia genérica (instrumental, interpersonal o sistémica), la cuarta columna la valoración numérica de lo que la empresa necesita o encuentra y, finalmente, la quinta columna muestra la desviación típica, calculado sobre datos a escala de 0 a 10.

En la tabla 2 se puede observar que sólo en una de las 19 competencias el nivel de exigencia supera ligeramente el 8 sobre 10 de valoración; en las 11 siguientes, la exigencia se sitúa entre el 7 y el 8; hay 6 competencias con un nivel de exigencia entre el 6 y el 7 y, finalmente, la competencia con nivel más bajo está por debajo del 6.

Tabla 2. Competencias genéricas ordenadas de acuerdo con la demanda de las empresas.

N.	Competencia	Tipo	Media	Desv. Típica
12	Capacidad de trabajo en equipo	INT	8,07	1,879
14	Polivalencia	SIS	7,99	1,959
1	Capacidad de resolución de problemas	INS	7,95	1,911
15	Capacidad de iniciativa	SIS	7,92	1,942
2	Capacidad de gestión, organización y planificación	INS	7,90	1,839
3	Capacidad de comunicación escrita	INS	7,86	2,024
4	Capacidad de comunicación oral	INS	7,78	1,879
5	Capacidad de análisis, interpretación de la información y síntesis	INS	7,60	1,976
6	Formación práctica	INS	7,43	2,300
7	Informática	INS	7,34	2,023

8	Capacidad de busca y tratamiento de la información	INS	7,30	2,217
16	Capacidad de razonar en términos económicos y financieros	SIS	7,09	2,331
9	Formación teórica	INS	6,99	2,103
13	Pensamiento crítico	INT	6,86	2,257
10	Capacidad de toma de decisiones	INS	6,82	2,301
11	Idiomas	INS	6,76	2,797
17	Creatividad	SIS	6,75	2,459
18	Capacidad de liderazgo	SIS	6,30	2,393
19	Diseño estrategias empresariales	SIS	5,86	2,786

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta.

Aun así, hay que destacar por encima de otros aspectos, la jerarquía de las competencias establecida por los empresarios, particularmente las competencias que toman los valores más elevados y los más bajos. En efecto, destaca en los primeros lugares, como competencia más necesaria, la “capacidad de trabajo en equipo”, con la “polivalencia” y la “capacidad de resolución de problemas” a continuación. En los últimos lugares de las necesidades de los empresarios figuran el conocimiento de idiomas y las 3 competencias sistémicas más características, como son “creatividad”, “capacidad de liderazgo” y “diseño de estrategias empresariales”.

Es decir, las necesidades de las empresas parecen orientarse a cubrir más las carencias inmediatas, a corto plazo, que a diseñar proyectos a largo plazo.

En cuanto a los resultados de la valoración de la oferta de competencias de los titulados por parte de las empresas, en la tabla 3 se puede observar su jerarquía. Sólo hay una competencia que supera la media de 6 (capacidad de trabajo en equipo); las 7 siguientes superan el 5 y el resto está por debajo del 5, con dos competencias incluso por debajo del 4; es decir, bajo este criterio, cerca de la tercera parte de las competencias tienen un nivel inferior al aprobado según la valoración de los empresarios.

Tabla 3. Competencias genéricas ordenadas de acuerdo con la valoración de la oferta.

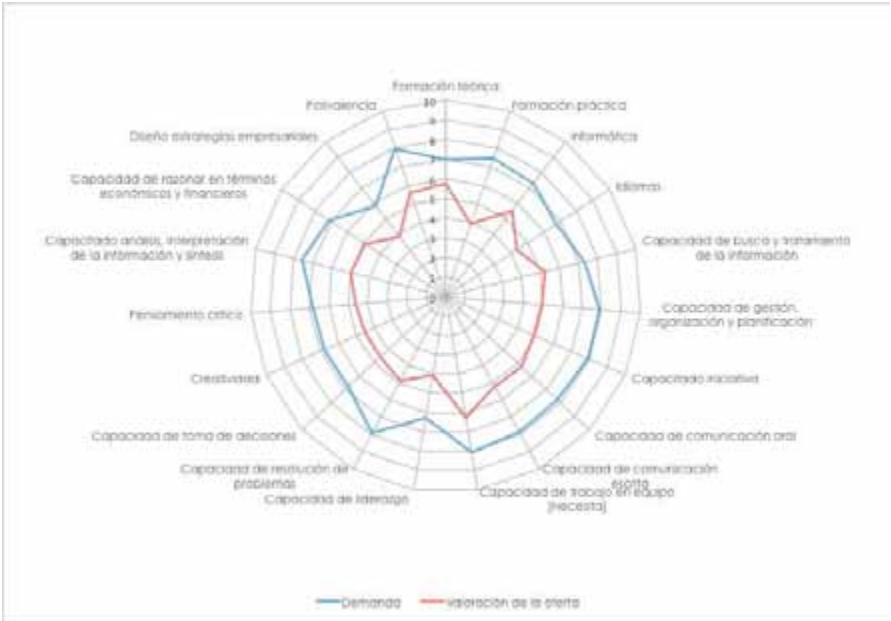
N.	Competencia	Tipo	Media	Desv. Típica
12	Capacidad de trabajo en equipo	INT	6,27	2,063
9	Formación teórica	INS	5,77	2,322
14	Polivalencia	SIS	5,57	2,100
7	Informática	INS	5,55	2,248
4	Capacidad de comunicación oral	INS	5,28	2,114
3	Capacidad de comunicación escrita	INS	5,27	2,127
8	Capacidad de busca y tratamiento de la información	INS	5,24	2,210
5	Capacitado análisis, interpretación de la información y síntesis	INS	5,00	2,222
2	Capacidad de gestión, organización y planificación	INS	4,94	2,207
15	Capacitado iniciativa	SIS	4,92	2,162
1	Capacidad de resolución de problemas	INS	4,91	2,154
16	Capacidad de razonar en términos económicos y financieros	SIS	4,91	2,372
13	Pensamiento crítico	INT	4,64	2,273
10	Capacidad de toma de decisiones	INS	4,56	2,106
17	Creatividad	SIS	4,54	2,041
11	Idiomas	INS	4,33	2,298
18	Capacidad de liderazgo	SIS	4,05	1,963
6	Formación práctica	INS	3,92	2,541
19	Diseño estrategias empresariales	SIS	3,85	2,038

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta.

Destacan en los primeros lugares las competencias de “capacidad de trabajo en equipo” y “polivalencia”, coincidiendo con los primeros lugares de las necesidades de las empresas; también destaca la “formación teórica” y las habilidades en “informática”. En cuanto a las competencias en las que los titulados están menos valorados, hay una gran coincidencia con las competencias menos necesitadas de la mesa 2; es decir, los “idiomas”, las mismas competencias sistémicas más la “formación práctica”.

Lo que se deduce de estos datos es que hay un desajuste importante entre las necesidades de las empresas y la valoración que las empresas hacen de la oferta efectiva de competencias que encuentran en los titulados.

Gráfico 1. Diferencia entre la dem



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta.

El IAC permite confrontar la demanda de las empresas con el nivel de oferta efectivo de los titulados. La tabla 4 muestra este índice, construido a partir de las medias de cada competencia.

Sólo la competencia “formación teórica” supera el índice de 80% del nivel exigido por las empresas. Tres competencias más, “capacidad de trabajo en equipo”, “informática” y “capacidad de busca y tratamiento de la información” superan el 70% del nivel exigido y todo el resto se encuentra entre el 60% y el 70% del nivel exigido, excepto “formación práctica”, que se sitúa cerca del 53%. En general, la tabla 4 muestra gran dispersión en el IAC de las competencias instrumentales, que aparecen en los primeros y últimos lugares de los valores del IAC.

De las competencias sobre las que las empresas manifiestan más necesidad, el mejor ajuste entre el nivel de la oferta y la necesidad de competencia de la empresa se obtiene en los casos de “capacidad de trabajo en equipo”, “polivalencia” e, incluso, “capacidad de comunicación oral”. En cambio, el ajuste es

mucho más bajo en competencias también muy necesitadas como “capacidad de resolución de problemas”, “capacidad de iniciativa” y “capacidad de gestión, organización y planificación”.

Otro aspecto relevante es el contraste entre la “formación teórica” y la “formación práctica, que ocupan el primero y el último lugar del ajuste entre la oferta y la demanda de competencias, con índice de 82,53 y de 52,83 respectivamente. En cuanto a la “formación práctica”, se trata de una competencia a menudo ligada a la experiencia de los titulados en trabajos concretos y en la que se encuentran dificultades para su mejora, dado que la práctica a cada empresa tiene sus especificidades. Este contraste es en gran medida definitorio, por un lado, de una carencia por parte de la formación universitaria y, por otro lado, del énfasis que muchas empresas ponen en la necesidad de una buena formación práctica. Probablemente hay una discrepancia de criterio entre empresa y universidad sobre el enfoque y el alcance de la formación práctica.

Tabla 4. Índice de ajuste.

9	Formación teórica	INS	82,53
12	Capacidad de trabajo en equipo	INT	77,73
7	Informática	INS	75,62
8	Capacidad de busca y tratamiento de la información	INS	71,78
14	Polivalencia	SIS	69,74
16	Capacidad de razonar en términos económicos y financieros	SIS	69,18
4	Capacidad de comunicación oral	INS	67,85
13	Pensamiento crítico	INT	67,64
17	Creatividad	SIS	67,24
3	Capacidad de comunicación escrita	INS	67,07
10	Capacidad de toma de decisiones	INS	66,84
5	Capacitado análisis, interpretación de la información y síntesis	INS	65,76
19	Diseño estrategias empresariales	SIS	65,66
18	Capacidad de liderazgo	SIS	64,18
11	Idiomas	INS	64,09
2	Capacidad de gestión, organización y planificación	INS	62,55
15	Capacitado iniciativa	SIS	62,07
1	Capacidad de resolución de problemas	INS	61,75
6	Formación práctica	INS	52,83

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta.

3.3.2 Análisis de Las competencias específicas

En este apartado se analizan las competencias específicas, es decir, aquellas competencias más relacionadas con los conocimientos adquiridos por los estudiantes.

El análisis se hará, primero a partir de los datos de las valoraciones de todas las empresas sobre todas las competencias, y después analizando las competencias por tipologías de empresas, según las clasificaciones realizadas para esta finalidad.

La tabla 5 muestra los resultados de la valoración las competencias hecha por todas las empresas. La valoración de las necesidades es relativamente baja, puesto que en ningún caso llega a 6,5 puntos sobre 10, y por debajo de los 5 puntos en los casos de comercio exterior, derecho laboral, derecho mercantil y estadística. En correspondencia, también la valoración de la capacitación de los titulados es baja, en todos los casos por debajo del nivel de 5 sobre 10 y en una mayoría de casos por debajo del nivel de 4 sobre 10. Las competencias más necesarias son la contabilidad financiera, la contabilidad analítica y las finanzas; mientras que las competencias menos necesarias son el derecho, laboral, el derecho mercantil y el comercio exterior. El mejor índice de ajuste se obtiene en la estadística, el derecho laboral y el comercio exterior; el peor se obtiene en la contabilidad analítica y la fiscalidad..

De este resultados, se deduce por un lado que las empresas no tienen una preocupación muy alta por las competencias específicas, sino que su preocupación es mayor por las competencias genéricas. Por otro lado, estos resultados muestran una clara diferencia entre el carácter más generalista de algunas competencias y el carácter excesivamente específico otros. El carácter más general de competencias como la contabilidad o las finanzas determina que sean más necesarias para todo tipo de empresas; mientras que el carácter más específico de competencias como el derecho o el comercio exterior las hace menos necesarias. Dicho de otro modo, sólo necesitará competencias en comercio exterior una empresa que tenga que hacer operaciones de exportación o importación; en cambio, cualquier empresa necesita competencias en contabilidad o finanzas.

Algunas de las competencias en que la necesidad es más grande tienen peor índice de ajuste, como es el caso de la contabilidad analítica y la fiscalidad, a pesar de que probablemente una parte de este peor ajuste tenga que ver con el desequilibrio existente entre formación teórica y formación práctica, puesto

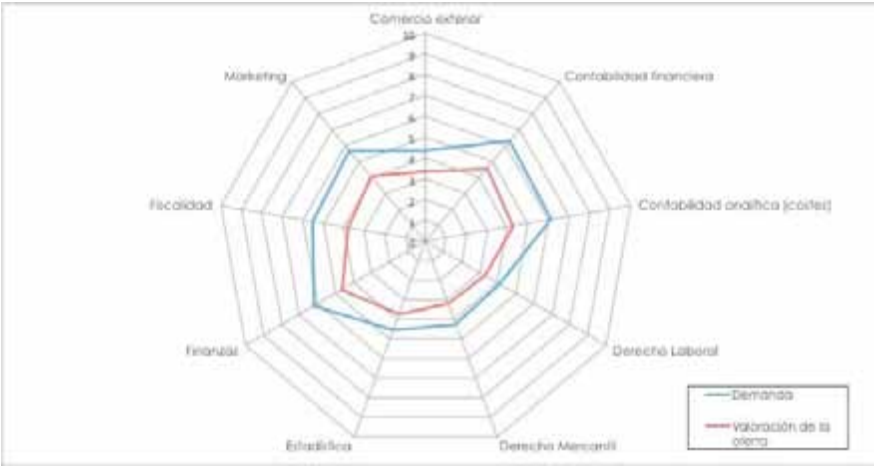
que en muchos casos el desajuste está relacionado con la capacidad de utilizar de forma inmediata las herramientas propias de la empresa más que los conceptos generales de cada competencia.

Tabla 5. Competencias específicas.

	Demanda		Valoración de la oferta		Índice de ajuste
	Media	Desviación estándar	Media	Desviación estándar	
Comercio exterior	4,38	3,332	3,40	2,352	77,62
Contabilidad financiera	6,29	2,874	4,59	2,458	72,87
Contabilidad analítica (costes)	6,12	2,787	4,27	2,443	69,83
Derecho laboral	4,09	3,174	3,27	2,436	79,91
Derecho mercantil	4,25	3,143	3,18	2,412	74,71
Estadística	4,51	3,041	3,71	2,389	82,19
Finanzas	6,24	2,652	4,62	2,357	73,99
Fiscalidad	5,50	3,205	3,80	2,430	68,99
Marketing	5,75	3,157	4,09	2,303	71,12

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta.

Gráfico 2. Competencias específicas.



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta.

Las competencias específicas que más demandan las empresas son la Contabilidad financiera (con una media de 6,3); muy seguida de las Finanzas (con

una media de 6,2) y la Contabilidad analítica, con una media de 6,1. Más allá de estas tres competencias específicas, las empresas demandan personas con conocimientos de Márketing, con una media de 5,7 (en una escala del 0 al 10). Si se analiza aquellas competencias que más encuentran las empresas en sus trabajadores, se ha de decir que éstas coinciden: es decir, los conocimientos sobre finanzas son aquellos que más se encuentran en el mercado de trabajo, con una media de 4,62 puntos; seguidamente de la contabilidad financiera con una media de 4,59 puntos y la contabilidad analítica con una media de 4,27 puntos. Aunque uno pueda pensar que estos conocimientos, aun siendo los más demandados, también son los que más abundan en oferta, cabe reconocer que la oferta no supera en ningún momento la demanda.

Tabla 6. Competencias específicas. Demanda por agrupación de sector de actividad.

Índice de competencias	Industria Manufacturera	Comercio, transporte y almacenaje	Actividades profesionales, Educación y Actividades Sanitarias	Comunicaciones, activ. financieras, inmobiliarias, adm. y servicios aux., Adm. Públicas	otros
Comercio exterior	5,85	5,35	3,97	2,97	3,56
Contabilidad financiera	6,57	5,62	6,40	6,98	6,22
Contabilidad analítica	6,76	5,51	6,05	6,50	6,11
Derecho laboral	4,38	3,44	4,14	4,89	3,79
Derecho mercantil	4,33	3,54	4,76	4,94	3,34
Estadística	3,72	4,69	4,63	5,47	3,79
Finanzas	6,14	5,99	6,24	7,12	6,32
Fiscalidad	5,44	4,65	6,02	6,06	5,45
Marketing	6,38	5,70	5,34	5,54	6,55

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta.

Si analizamos los conocimientos específicos que las empresas demandan de los graduados en empresa, estas varían según el sector de actividad de éstas mismas. Así, cuando las empresas se dedican a la industria manufacturera, la contabilidad analítica es uno de los conocimientos más solicitados (6,76); seguido de la contabilidad financiera (6,57) y del márketing (6,38), coincidiendo con la tendencia general analizada en las tablas anteriores. Algún cambio se aprecia cuando las empresas se dedican al comercio y al transporte. Primera-

mente que la valoración de la demanda es inferior comparándola con las empresas del anterior sector, las medias más altas oscilan entre 5,62 y 5,99. En este sector las finanzas es el conocimiento específico más demandado (5,99), seguido del márketing (5,70) y contabilidad financiera (5,62).

La contabilidad, sea la financiera (6,4) o la analítica (6,05) son dos de las competencias específicas que sobresalen en las empresas del sector de las actividades profesionales, educación y actividades sanitarias. Juntamente con las finanzas (6,24) marcan una tendencia similar a las empresas de la industria manufacturera. El patrón se repite en las empresas que se dedican a las comunicaciones, actividades financieras, inmobiliarias y la administración pública. Hay una concentración de la demanda en conocimientos sobre las finanzas, contabilidad analítica y financiera. Lo que debe subrayarse son las medias tan altas que se obtienen en este sector, cerca o incluso superando el 7 en el caso de las finanzas (7,12 puntos), la contabilidad financiera con una media de 6,98 puntos y la contabilidad analítica con 6,5 puntos.

Las empresas que se dedican a otros sectores siguen la tendencia de aquellas del sector de la industria manufacturera, priorizando sus demandas en el márketing (6,55), las finanzas (6,32) y la contabilidad financiera (6,22), en este orden.

Tabla 7. Competencias específicas. Valoración de la oferta por agrupación de sector de actividad.

Índice de competencias	Industria Manuf actur era	Comerci o, transpo rte y almacen aje	Actividad es profesion ales, Educación y Actividad es Sanitarias	Comunicacion es, activ. financieras, inmobiliaria s, adm. y servicios aux., Adm. Públicas	Otros
Comercio exterior	4,42	3,48	2,89	3,33	3,06
Contabilidad financiera	5,34	4,57	4,08	5,00	4,22
Contabilidad analítica	5,11	4,37	3,73	4,68	3,59
Derecho laboral	3,43	3,11	3,00	3,95	3,34
Derecho mercantil	3,38	3,17	2,79	4,06	2,82
Estadística	3,84	4,06	3,36	4,23	2,70
Finanzas	5,11	4,84	4,20	5,17	3,96
Fiscalidad	4,60	3,90	3,20	4,28	3,46
Marketing	4,79	4,16	3,79	4,15	3,58

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta.

Las competencias específicas encontradas en los graduados en empresa y economía son más bajas que las demandadas, es decir, hay un desequilibrio entre lo que demandan las empresas y lo que se encuentran en los graduados. En este caso, cuando esta oferta se subdivide según el sector de la empresa, se aprecian diferencias en el orden del conocimiento exigido, pero a grandes rasgos, todas las empresas, indistintamente del sector, se concentran en exigir como más indispensable los conocimientos en contabilidad financiera, contabilidad analítica y finanzas. Mientras que las empresas dedicadas a la industria manufacturera y otros sectores priorizan la contabilidad financiera por encima de otros conocimientos; las empresas del sector del comercio y transporte; de las actividades profesionales, educativas y del sector sanitario; como también del sector de las comunicaciones, actividades financieras e inmobiliarias, priorizan en primer lugar conocimientos en finanzas y después la contabilizada analítica y financiera.

Tabla 8. Competencias específicas. Demanda según dimensión de la empresa (número de asalariados)

Índice de competencias	De 0 a 9 asalariados	De 10 a 49 asalariados	De 50 a 249 asalariados	250 o más asalariados
Comercio exterior	4,18	4,41	5,20	3,89
Contabilidad financiera	5,42	6,85	6,12	7,08
Contabilidad analítica	5,09	6,56	6,39	7,08
Derecho laboral	3,63	4,18	3,68	5,35
Derecho mercantil	4,09	4,26	3,74	5,13
Estadística	4,18	4,44	4,32	5,70
Finanzas	5,76	6,56	5,76	7,13
Fiscalidad	5,03	5,76	5,07	6,38
Marketing	5,82	5,52	5,53	6,40

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta.

En cuanto a las competencias específicas analizadas según el número de trabajadores de las empresas, no se aprecia un cambio de tendencia sobre aquellos conocimientos más requeridos: las contabilidades y las finanzas. Lo que si visualiza en la anterior tabla es que las medias cambian de valor casi cuanto mayor es el número de trabajadores, llegando incluso a 7,13 puntos en el caso de las finanzas en empresas de 250 o más trabajadores. En cambio, las puntuaciones no superan el 6 en el caso de las empresas con menos trabajadores (de 0 a 9). En éstas últimas es cuando aparece como requisito el márketing, a diferencia de las otras, donde no ocupa lugares predominantes.

Tabla 9. Competencias específicas. Valoración de la oferta según dimensión de la empresa (número de asalariados)

Índice de competencias	De 0 a 9 asalariados	De 10 a 49 asalariados	De 50 a 249 asalariados	250 o más asalariados
Comercio exterior	3,09	3,47	3,95	3,34
Contabilidad financiera	3,94	4,84	5,20	4,78
Contabilidad analítica	3,63	4,39	4,93	4,85
Derecho laboral	2,93	3,17	3,13	4,61
Derecho mercantil	2,88	3,11	3,26	4,06
Estadística	3,18	3,60	4,44	4,61
Finanzas	4,08	4,87	4,85	5,10
Fiscalidad	3,31	3,95	4,06	4,37
Marketing	3,76	3,88	4,53	5,01

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta.

En referencia a lo que encuentran las empresas en sus trabajadores, como viene siendo la tónica general, las puntuaciones son inferiores a sus demandas, incluso en algún momento, inferiores a los 4 puntos. Este es el caso de las empresas más pequeñas, que subrayan las dificultades por encontrar personas con los conocimientos que más necesitan.

El análisis de las competencias específicas según la clasificación de las empresas permite confirmar el hecho señalado anteriormente de que en todos los casos las competencias más necesitadas son las más generalistas, mencionadas anteriormente, es decir, la contabilidad financiera, la contabilidad analítica y las finanzas, el que confirma el análisis general de las competencias específicas. Esta necesidad destaca particularmente en los sectores de “Actividades profesionales, educación y actividades sanitarias” y “Comunicaciones, actividades financieras, inmobiliarias, administraciones y servicios auxiliares y Administraciones Públicas”.

4. Conclusiones

¿Cuál es la valoración que hacen las empresas de las competencias de los titulados en el ámbito de la economía y la empresa?

1. Las empresas valoran más las competencias genéricas que las específicas.

Dentro de las genéricas las más valoradas son: capacidad de trabajo en equipo, la polivalencia y la capacidad de resolución de problemas. Las menos valoradas son: la creatividad, liderazgo y capacidad de diseño de estrategias empresariales.

2. Por tipología de competencias, las competencias interpersonales (como la capacidad de trabajar en equipo) e instrumentales (como la capacidad de resolución de problemas, y la capacidad de gestión u organización, y comunicación escrita y oral) son más valoradas que las sistémicas (como la polivalencia y la iniciativa).

3. Por tipología de empresas, se observa una correlación positiva entre la dimensión y las necesidades competenciales de los titulados. Así, las grandes empresas son las que tienen una mayor necesidad de todas las competencias analizadas.

4. En cuanto a las competencias específicas, las más demandadas son las relacionadas con los conocimientos y técnicas de contabilidad (financiera y analítica) y de finanzas; mientras que las menos valoradas son las que hacen referencia a los conocimientos de derecho (tanto laboral como mercantil) y de comercio exterior.

Los resultados muestran una clara diferencia entre el carácter troncal y generalista de algunas de estas competencias frente la especificidad otros. En efecto, los conocimientos y habilidades de los temas contables y financieros son competencias generalmente exigidas por todo tipos de empresas, mientras que la especificidad de algunas disciplinas, como el derecho o el comercio exterior, sólo es aplicable a empresas de una orientación o política de empresarial determinada (como empresas exportadoras, asesorías fiscales y contables...).

¿Existen desajustes entre la oferta de competencias de los titulados y demanda que hacen los empresarios?

5. Los datos muestran un déficit en la oferta, en todas las competencias analizadas.

Los resultados son, en este aspecto, particularmente preocupantes puesto que reflejan una baja valoración del nivel formativo de los titulados en relación a determinadas competencias de carácter estratégico para la empresa.

5.1. Respete las competencias genéricas:

- a) Esta discrepancia, es significativa en el caso de las competencias sistémicas, especialmente por el que hace la competencia de liderazgo y la de iniciativa, con índices de ajustamiento inferiores al 65%.
- b) El desajuste también es relevante, con valores inferiores al 65%, en el caso de algunas competencias instrumentales como los idiomas, la capacidad de gestión, organización y planificación, resolución de problemas y formación práctica.
- c) El contraste también es relevante entre la “formación teórica” y la “formación práctica, que ocupan el primero y el último lugar de la mesa de ajustamiento con índices del 82,53% y del 52,83%, respectivamente. En cuanto a la “formación práctica”, se trata de una competencia a menudo ligada a la experiencia de los titulados en trabajos o actividades concretas y, en consecuencia, difícil de adaptar a la realidad específica de cada empresa.

5.2. Respecto a las competencias específicas:

- a) También se observa un déficit formativo, aunque el índice de ajuste es, en conjunto, del 72,82%. El mejor índice de ajuste se obtiene en la estadística, el derecho laboral y el comercio exterior; el peor se obtiene en contabilidad analítica y fiscalidad. Probablemente el mayor desajuste de la contabilidad y la fiscalidad está relacionado con la exigencia empresarial de titulados con capacidad de trabajar, de forma inmediata, instrumentos empresariales específicos.

¿Tendría que asumir la universidad la responsabilidad de formar los estudiantes en todas las competencias y exigencias del mercado de trabajo?

6. La estructura y organización del sistema universitario **no permite desarrollar todas las competencias genéricas demandadas.**

Este hecho es consecuencia de la dificultad de desarrollar algunas competencias dentro del ámbito puramente académico. Si bien el trabajo en equipo, la comunicación, la resolución de problemas, el análisis e interpretación de la información, se podrían desarrollar en casi cualquier asignatura, de otras como la iniciativa o la creatividad, más asociadas a los rasgos definidores de la personalidad del estudiante, es más difícil poder encajarlas dentro del contexto de las disciplinas puramente académicas.

Hay que tener en cuenta que algunas de estas deficiencias competenciales se explican porque tradicionalmente no han formado parte de los currículos universitarios. Los conocimientos adquiridos pueden quedar obsoletos en un breve periodo temporal, por eso cada vez será más importante la adquisición de habilidades y la capacidad de aprender, las capacidades de liderazgo y de innovación, las competencias idiomáticas y el uso de las nuevas tecnologías.

En este sentido, el diseño y la implantación de los nuevos grados en el marco de la EEES ha permitido avanzar de manera muy notoria en el aumento del nivel de estas competencias. No podemos dejar de mencionar que llevar a cabo esto requiere un alto nivel de coordinación en diseño y acreditación académica, planes docentes y práctica y metodología docente.

La universidad puede plantear una oferta de formación más amplia (masters, posgrados, cursos de extensión universitaria, etc.) que faciliten la adquisición de estas competencias además de las que ya incorpora el diseño de la titulación.

Consideraciones finales

Finalmente, tampoco se pueden obviar determinadas opiniones sobre el propio papel de la universidad, que oscilan entre aquellas que defienden una formación destinada a la mera aplicabilidad al mercado de trabajo y las que consideran que la formación por el mundo del trabajo es sólo una dimensión en la que se tiene que incidir, apostando por una formación más integral.

Referencias bibliográficas

- ALCAÑIZ, M., RIERA, C. y CLAVERIA, O. (2013). “La formación competencial de los licenciados en economía y empresa: una visión desde su entorno profesional”. *Revista de Innovación e Investigación en Educación*, 6 (2), 64-85.
- ALLEN, J. y RAMAEKERS, G. (2006). *Survey among employers of alumni from the Faculty of Economics and Business Administration of Universiteit Maastricht*. Maastricht: Faculty of Economics and Business Administration.
- ALONSO, LE., FERNANDEZ, CJ. y NYSSSEN, JM. (2009). *El debate sobre las competencias. Una investigación cualitativa vuelve a la educación superior y el mercado de trabajo en España*. Madrid: ANECA.
- BOLIVAR, A. (2008). “El discurso de las competencias en España: educación básica y educación superior”. *Revista de Docencia Universitaria (RedU)*, Monográfico 2. Consulta, junio 2013 a : http://www.redu.um.es/red_u/m2/
- CAJIDE, J., OPORTO, A., ABEAL, C., BARREIRO, F., ZAMORA, E., EXPÓSITO, A. y M ASTEIRO, J. (2002). “Competencias adquiridas en la Universidad y habilidades requeridas por los empresarios”. *Revista de Investigación Educativa*, 20 (2): 449-467.
- CRANMER, S. (2006). “Enhancing Graduate Employability: Best Intentions and Mixed Outcomes”. *Studies in Higher Education*, 31, 169-184.
- ESCUDERO, JM. (2007). “Las competencias profesionales y la formación universitaria: posibilidades y riesgos”. *Revista de docencia Universitaria (RedU)*, Monográfico 2. Consulta, junio 2013 a : <http://www.redu.um.es/redu/article/view/32231>
- FREIRE, MJ. y SALCINES, JV. (2010). “Análisis de las competencias profesionales de los titulados españoles. La visión de los egresados”. *Perfiles Educativos*, XXXII (130), 103-120.
- GARCÍA GARCÍA, L.A. (2007). *¿Qué demandan las empresas de los titulados universitarios? Análisis desde la perspectiva del empresario tinerfeño sobre el proceso de selección de jóvenes titulados universitarios y las características competenciales de éstos*. Islas Canarias: Fundación Emprendida, Universidad de Laguna.

- GARCÍA, I. e IBÁÑEZ, M. (2006). “Competencias para el empleo. Demandas de las empresas y medición de losdesajustas ”. *Revista Internacional de Sociología* (RIS), LXIV (43), 139-168.
- GONZALEZ, J. y WAGENAAR, R. (ed) (2003). *Tuning Educactional Structures inEurope* . Deusto y Groningen: Universidad de Deusto y Universidad de Groningen.
- HERNÁNDEZ-MARCH, J., MARTÍN-DEL-PESO, M. & LEGUEY-GALÁN, S. (2009). Graduates’ Skills and Higher Education: Theemployers ’ perspective”. *Tertiary Education and Management*, 15 (1), 1-16.
- HERNÁNDEZ-MARCH, J., MARTÍN-DEL-PESO, M., RABADÁN-GOMEZ, A.B. y LEGUEY GALÁN, S. (2007). *Desajustas entre Formación Universitaria y Empleo desde la Óptica Empresarial: un Análisis Cuantitativo y Cualitativo*. Madrid: Centro Universitario de Estudios Sociales Aplicados, Universidad Rey Juan Carlos.
- HODGES, D. & BURCHELL, N. (2003). “Business Graduate Competencies: Employers’ Views donde Importance and Performance”. *Asia-Pacific Journal of Cooperative Education*, 4 (2), 16-22.
- MORLEY, L. (2001). “Producing new workers: Quality, equality and employability in higher education”. *Quality in Higher Education*, 7, 131-138.
- ROTHWELL, A., HERBER, I. & ROTHWELL, F. (2008). “Self perceived employability: Construction an initial validation of a scale for university students”. *Jorunal of Vocational Behaviour*, 75, 152-161.
- SOUSA, B. De (2005). *La Universidad en el siglo XXI. Para una reforma democrática y emancipadora de la universidad*. Buenos Aires: Laboratorio de Políticas Públicas. Ed. Miño y Dávila.
- WEINER, FE. (2004). “Concepto de competencia: una aclaración conceptual”. A Rychen, Sáb. y Salganik, LH. (eds), *Definir y seleccionar las competencias fundamentales para la vida*. México: Fondo de Cultura Económica: 94-127.



TEORÍA DE CONJUNTOS CLÁSICA VERSUS TEORÍA DE SUBCONJUNTOS BORROSOS. UN EJEMPLO ELEMENTAL COMPARATIVO

SALVADOR LINARES I MUSTARÓS¹ Y JOAN C. FERRER I COMALAT
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria
Facultad de Economía, Empresa y Turismo

Resumen

El presente trabajo tiene como objetivo principal mostrar el potencial de la teoría de subconjuntos borrosos en la creación de nuevos modelos que parametricen problemas de razonamiento humano. A partir de una teoría elemental introductoria se presenta las ventajas de la axiomática fuzzy versus la axiomática clásica.

1. Introducción

El problema de selección de la mejor alternativa evaluadas según diversos criterios es un problema clásico de decisión multicriterio (MCDM). En nuestro caso concreto, se trabaja con una metodología con la que se pueda establecer un orden de prelación entre diversos candidatos susceptibles de ocupar un puesto de trabajo, obteniendo un listado ordenado desde el más adecuado para la demanda hasta el menos idóneo. Del hecho de utilizar la metodología con los axiomas de la lógica clásica o con los axiomas de la lógica fuzzy se deducirán consecuencias importantes que permitirán comprobar el beneficio de utilizar axiomas fuzzy en la clasificación.

¹ Correspondencia de autores: Tel: +34 972 418 040; Fax: +34 972 418 032.
Correos electrónicos: salvador.linares@udg.edu, joancarles.ferrer@udg.edu.

Entre los diversos instrumentos ofrecidos por las modernas técnicas operativas de gestión se ha escogido una metodología sustentada en la noción de “unión” e “intersección”.

El concepto de distancia a partir de los conceptos “unión” e “intersección” expresa, en cierto modo, el grado de “alejamiento” existente entre dos objetos físicos o mentales. En nuestro caso, reflejará el alejamiento entre el perfil ideal de un candidato que cumple exactamente unas cualidades de valoración numérica subjetiva y estimable por un empresario y el perfil que describe cada cualidad de los candidatos potenciales.

Dado que la herramienta “distancia” se aplicará sobre valores lógicos clásicos y valores lógicos fuzzy que precisan conceptos y notaciones de la teoría de conjuntos clásica y de la teoría de subconjuntos borrosos, se detallará en un primer apartado una descripción esencial de la teoría de conjuntos clásica. En un segundo apartado se extenderá la teoría de conjuntos clásica para presentar la teoría de subconjuntos borrosos. Finalmente, con las notaciones y conceptos clave definidos, se presentará un tercer apartado para comparar ambas axiomáticas en un mismo problema adaptable en ambas axiomáticas. Un ejemplo numérico mostrará las posibles mejoras en la clasificación de candidatos usando la axiomática fuzzy. El artículo finalizará con un apartado de conclusiones y uno de bibliografía elemental.

2. Fundamentos de teoría de conjuntos clásica.

La definición intuitiva actual de conjunto clásico, habitual en diccionarios y enciclopedias, es que un conjunto es una “colección bien determinada de objetos”. Dicha definición es una simplificación de la primera definición de conjunto, formulada por Cantor en el primer intento conocido de formalizar la teoría moderna de conjuntos: “un *conjunto* es una colección en un todo de determinados y distintos objetos de nuestra percepción o nuestro pensamiento, llamados *los elementos del conjunto*”.

Se puede determinar un conjunto, o bien expresándolo por extensión, enumerando todos y cada uno de sus elementos; o bien por comprensión,

indicando una propiedad que sirva para determinar todos los elementos del conjunto.

Para expresar que un elemento es parte del conjunto se emplea el símbolo de pertenencia $\in$ proveniente de la letra griega épsilon, introducido por Peano. Para expresar que un elemento no forma parte del conjunto, se utiliza el símbolo $\notin$.

Un conjunto sin ningún elemento recibe el nombre de “conjunto vacío” y se representa por el símbolo prestado del alfabeto noruego $\emptyset$, siguiendo la representación de André Weil.

De manera análoga, la definición intuitiva actual de subconjunto es que “es una colección bien determinada de objetos de un conjunto”.

Se puede también determinar un subconjunto de un conjunto o bien por extensión o bien por comprensión.

Una manera muy cómoda de mostrar los subconjuntos a la vez que se ilustran las definiciones consiste en representarlos mediante dibujos siguiendo los diagramas de Venn.

Así, por ejemplo, en la Figura 1 se obtiene la representación de un subconjunto A.

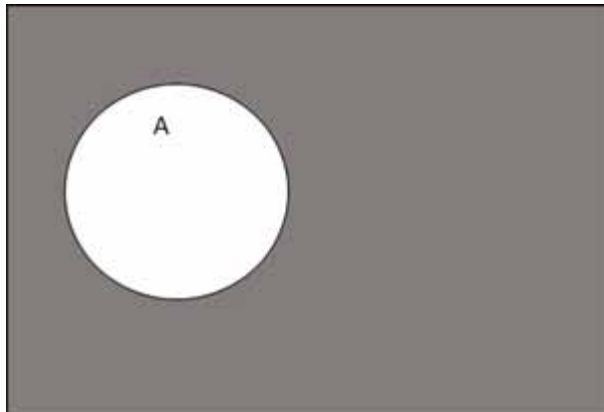


Figura 1

El cuadrilátero donde está el círculo representa el “universo” del discurso, y constituye todos los elementos posibles. El círculo identificado como A representa el conjunto y en su interior se encuentran todos los elementos que lo forman.

La parte del cuadrilátero fuera del círculo, y que está pintada de color oscuro, representa los elementos existentes que no pertenecen al conjunto A . Esta parte del dibujo recibe el nombre de “complementario de A ” y suele denotarse como A' en conjuntos clásicos. El predicado que lo identifica es “no A ”.

Se puede observar que, con la ayuda de la Figura 1, se hacen muy comprensibles dos principios característicos de la teoría de conjuntos clásica conocidos como el “principio del tercio excluso” o “principio del tercero excluido” (un elemento del discurso está en A o está en A' , i.e., no tenemos otra opción fuera de esas dos) y el “principio de no contradicción” (si el elemento del discurso está en A , entonces no puede estar en A' , o si el elemento del discurso está en A' , entonces no puede estar en A , i.e., no se puede estar en ambos a la vez). Es posible unificar ambos principios mediante la expresión: “todo elemento de E o bien es de A , o bien, si no lo es, ha de ser de no A ”.

Se denomina “predicados clásicos” a los predicados que dividen un conjunto referencial en dos subconjuntos complementarios que cumplen los dos principios anteriores. Los subconjuntos caracterizados por un predicado clásico se denominan “subconjuntos nítidos u ordinarios”.

Consecuentemente, dado un referencial E , un subconjunto A caracterizado por un predicado clásico puede ser determinado a través de la siguiente expresión:

$$A = \{\text{elementos del referencial } E \text{ que cumplen el predicado } P\}$$

En el presente trabajo se utiliza la notación habitual de Cantor y Zermelo de símbolos de llaves para encerrar los elementos del conjunto.

Existe una forma práctica de representar un subconjunto basada en enumerar todos los elementos del conjunto referencial junto a una asignación uno a uno sobre los valores 1 o 0 en función de si el elemento está o no en el subconjunto.

Formalmente, sea $U = \{u_1, u_2, u_3, u_4, \dots\}$ un conjunto referencial y $A = \{u_i, u_j\}$ un subconjunto suyo. Se identifica el subconjunto A mediante la siguiente expresión:

$$A = \{(u_1, \mu_A(u_1)), (u_2, \mu_A(u_2)), (u_3, \mu_A(u_3)), (u_4, \mu_A(u_4)), \dots\}$$

donde $\mu_A(u_i)$ es el número 1 si el elemento u_i está en A , o es el 0 si el elemento no está en A .

Es posible abreviar la expresión de subconjunto utilizando la siguiente notación:

$$A = \{(x, \mu_A(x)) / x \in E\}$$

La anterior identificación permite definir la que se conoce como función característica o función indicatriz del subconjunto A , representada por μ_A , con la función del conjunto referencial sobre el conjunto $\{0,1\}$ definida por:

$$\mu_A: E \rightarrow \{0, 1\}$$

$$x \rightarrow \mu_A(x) = \begin{cases} 1 & \text{si } x \text{ es de } A \\ 0 & \text{si } x \text{ no es de } A \end{cases}$$

A fin de fijar el tipo de representación de un subconjunto mediante su función característica se procede a desarrollar el siguiente ejemplo.

Sea E el conjunto referencial formado solamente por los elementos x_1, x_2, x_3 . Sea A el subconjunto de elementos de E que cumplen cierto predicado clásico P y formado por los elementos x_1 y x_2 . Es decir, $E = \{x_1, x_2, x_3\}$ y $A = \{x_1, x_2\}$. El subconjunto complementario a A dentro del referencial E es el subconjunto formado por el tercer elemento de E y, por lo tanto, $A' = \{x_3\}$

Utilizando la función característica se representa A y A' de la forma siguiente:

$$A = \{(x_1, 1), (x_2, 1), (x_3, 0)\}$$

$$A' = \{(x_1, 0), (x_2, 0), (x_3, 1)\}$$

con lo que se haría evidente que la función característica de A, μ_A , y la función característica de A', $\mu_{A'}$, están completamente determinadas por las dos funciones siguientes:

$$\mu_A: E \rightarrow \{0, 1\}$$

$$\mu_{A'}: E \rightarrow \{0, 1\}$$

$$\mu_A(x_1) = 1$$

$$\mu_{A'}(x_1) = 0$$

$$\mu_A(x_2) = 1$$

$$\mu_{A'}(x_2) = 0$$

$$\mu_A(x_3) = 0$$

$$\mu_{A'}(x_3) = 1$$

Una observación interesante es que, en la representación mediante funciones características, para todo elemento x de un referencial E se cumple la siguiente igualdad:

$$\mu_A(x) = 1 - \mu_{A'}(x) \quad (1)$$

Un aspecto importante de la teoría de conjuntos es poder trabajar con más de un subconjunto de un mismo referencial. Con los diagramas de Venn es posible representar diferentes subconjuntos y comprobar visualmente diferentes tipos de situaciones que se pueden dar.

Por ejemplo, la ilustración de la Figura 2 muestra dos subconjuntos diferentes de un mismo referencial E.

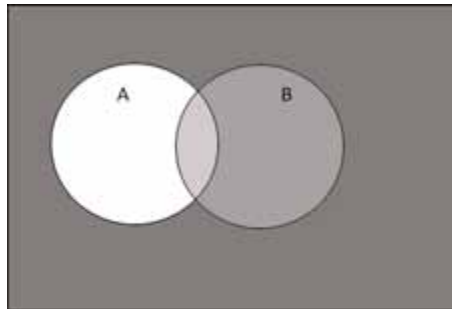


Figura 2

La zona común entre los dos círculos es el subconjunto formado por los elementos del referencial que, a su vez, están en A y en B. Este nuevo subconjunto es denominado como “A intersección B” y su notación es $A \cap B$.

La representación de los subconjuntos A, B y $A \cap B$ utilizando funciones características es:

$$A = \{(x, \mu_A(x)) / x \in E\}$$

$$B = \{(x, \mu_B(x)) / x \in E\}$$

$$\text{y} \quad A \cap B = \{(x, \mu_{A \cap B}(x)) / x \in E\}$$

donde la función característica del subconjunto intersección es exactamente:

$$\mu_{A \cap B}(x) = \text{mínimo}(\mu_A(x), \mu_B(x)) \quad (2)$$

tal y como queda reflejado en el siguiente ejemplo:

Sea E un conjunto formado por los elementos x_1, x_2, x_3 y x_4 . Sea A, formado por los elementos x_1 y x_2 , el subconjunto de elementos de E que cumplen el predicado clásico P_A y B, formado por los elementos x_1 y x_2 , el subconjunto de elementos de E que cumplen el predicado clásico P_B . Es decir,

$$A = \{(x_1, 1), (x_2, 1), (x_3, 0), (x_4, 0)\}$$

$$B = \{(x_1, 0), (x_2, 1), (x_3, 1), (x_4, 0)\}$$

El único elemento del referencial que a su vez está en A y en B es x_2 , por lo que

$$A \cap B = \{(x_1, 0), (x_2, 1), (x_3, 0), (x_4, 0)\}$$

con lo que se convierte en evidente que todo elemento x del referencial E cumple (2).

El único elemento que cumple los dos predicados a la vez es x_2 , hecho que define la intersección en términos de predicados y que permite introducir la tabla de verdad de la conjunción lógica “y”

A	B	A y B
V (1)	V (1)	V (1)
V (1)	F (0)	F (0)
F (0)	V (1)	F (0)
F (0)	F (0)	F (0)

Si se vuelve a observar la Figura 2, la zona formada por los dos círculos, determinada por la ilustración de la Figura 3, representa el subconjunto formado por los elementos del referencial que, o bien están en A, o bien están en B. Este nuevo subconjunto del referencial es denominado “A unión B” y su notación es $A \cup B$.

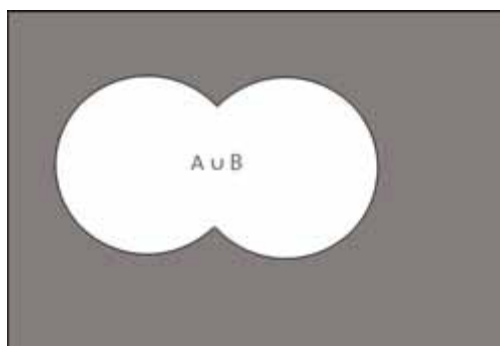


Figura 3

La representación del subconjunto $A \cup B$ utilizando funciones características es:

$$A \cup B = \{(x, \mu_{A \cup B}(x)) / x \in E\}$$

donde la función característica del subconjunto unión es exactamente:

$$\mu_{A \cup B}(x) = \text{máximo} (\mu_A(x), \mu_B(x)) \quad (3)$$

tal y como podemos comprobar a partir del mismo ejemplo anterior.

Recuérdese que E estaba formado por los elementos x_1, x_2, x_3 y x_4 , A por x_1 y x_2 , y B por x_2 y x_3 . Es decir:

$$E = \{(x_1,1),(x_2,1),(x_3,1),(x_4,1)\}$$

$$A = \{(x_1,1),(x_2,1),(x_3,0),(x_4,0)\}$$

$$B = \{(x_1,0),(x_2,1),(x_3,1),(x_4,0)\}$$

Entonces, dado que x_1, x_2, x_3 están o bien en A o bien en B, el conjunto unión es exactamente:

$$A \cup B = \{(x_1,1),(x_2,1),(x_3,1),(x_4,0)\}$$

haciéndose evidente que todo elemento x del referencial E cumple (3).

En términos de predicados, el conjunto unión está formado por los elementos que cumplen al menos uno de los dos predicados que caracterizan a los conjuntos A y B, lo cual nos permite introducir la tabla de verdad de la disyunción lógica “o”.

A	B	A o B
V (1)	V (1)	V (1)
V (1)	F (0)	V (1)
F (0)	V (1)	V (1)
F (0)	F (0)	F (0)

A partir de la simbología presentada, se formula el principio del tercero excluido y el principio de no contradicción mediante las dos expresiones siguientes:

$$A \cup A' = E \quad (4)$$

$$A \cap A' = \emptyset \quad (5)$$

3. Fundamentos de teoría de subconjuntos borrosos.

El hecho de que un elemento de un conjunto cumpla una propiedad o no la cumpla es la base de la lógica que se ha heredado del mundo griego y que ha guiado el desarrollo tecnológico hasta prácticamente el día de hoy. Ahora bien, hay muchos fenómenos en la naturaleza que el hombre evalúa a través de opiniones subjetivas y que difícilmente pueden clasificarse en si cumplen una propiedad o no.

En 1965, el profesor Lotfi Zadeh publicó el artículo titulado "Fuzzy Sets". En él, con una nueva nomenclatura para los conceptos de "vaguedad" que permiten a las funciones características tomar valores en el intervalo $[0,1]$, inició un nuevo y fructífero campo teórico en las matemáticas conocido como Teoría de los Subconjuntos Borrosos.

Una recopilación de las primeras aplicaciones de los fundamentos matemáticos de la teoría de los subconjuntos borrosos a técnicas operativas de gestión puede encontrarse en la obra de los profesores Arnold Kaufmann y Jaime Gil Aluja "Introducción a la teoría de los subconjuntos borrosos a la gestión de las empresas", cuyos ejemplos proporcionan una apertura de la perspectiva clásica hacia nuevos métodos adecuados al tratamiento de la incertidumbre inherente a los modelos económicos.

A continuación se pretende agrandar las posibilidades de clasificación en subconjuntos que ofrece la lógica clásica sin modificar la estructura inherente desarrollada hasta ahora. A fin de ser respetuosos con todos los resultados anteriores se introduce una nueva perspectiva que dilata lo ya explicado sin caer en ninguna incongruencia.

Tal y como se ha visto, en la teoría clásica de conjuntos se supone que en un subconjunto ordinario puede determinarse con nitidez si un elemento cualquiera x del conjunto referencial cumple o no cierto predicado P que caracteriza al

subconjunto. Un predicado que no puede clasificar una colección de objetos e dos conjuntos disjuntos, según si los objetos cumplen una condición o no, recibe el nombre de predicado vago.

Se representa el subconjunto que identifica cada elemento con el valor de cumplimiento del predicado vago como:

$$\tilde{A} = \{(x_1, NA_1), (x_2, NA_2), (x_3, NA_3), \dots\},$$

donde los números NA_i son valores reales entre 0 y 1 que representan el grado de pertenencia al conjunto según el predicado vago que define el subconjunto.

Este tipo de subconjunto recibe el nombre de “difuso” o “borroso”. El sombrero en $\tilde{A}$ identifica los valores NA_i como números entre 0 y 1, ambos incluidos.

El número que identifica para cada elemento de un subconjunto el nivel en que éste cumple un predicado vago recibe el nombre de grado de pertenencia del elemento al subconjunto borroso y Zadeh lo identificó con el valor de la función característica con recorrido en el intervalo $[0,1]$.

Existen infinitas maneras de definir el complementario, la unión y una intersección entre subconjuntos borrosos para que continúen satisfaciendo (1), (2) y (3) en los casos límite en que los elementos tengan únicamente grado de pertenencia 0 o 1. Generalmente, el decisor las determina en función de la conveniencia de la situación que se pretende modelizar. Las más habituales suelen ser las definidas por Zadeh en su artículo seminal:

$$\tilde{A}' = \left\{ \left(x, \mu_{\tilde{A}'}(x) \right) \right\} \text{ con } \mu_{\tilde{A}'}(x) = 1 - \mu_{\tilde{A}}(x) \quad (6)$$

$$\tilde{A} \cap \tilde{B} = \left\{ \left(x, \mu_{\tilde{A} \cap \tilde{B}}(x) \right) \right\} \text{ con } \mu_{\tilde{A} \cap \tilde{B}}(x) = \text{mínimo}(\mu_{\tilde{A}}(x), \mu_{\tilde{B}}(x)) \quad (7)$$

$$\tilde{A} \cup \tilde{B} = \left\{ \left(x, \mu_{\tilde{A} \cup \tilde{B}}(x) \right) \right\} \text{ con } \mu_{\tilde{A} \cup \tilde{B}}(x) = \text{máximo}(\mu_{\tilde{A}}(x), \mu_{\tilde{B}}(x)) \quad (8)$$

Finalizamos este apartado haciendo hincapié en que esta nueva concepción conjuntista no cumple los mismos principios que la teoría de conjuntos clásica:

puesto que por las expresiones anteriores se cumplen todas las propiedades de la teoría clásica de conjuntos excepto el principio del tercio excluido y el principio de no contradicción. Este hecho es de suma importancia ya que demuestra que existen dos paradigmas de trabajo en subconjuntos o lógica. La modelización de un problema de decisión en uno u otro puede llevar a diferentes soluciones tal y como muestra el siguiente apartado.

4. Fundamentos de teoría de conjuntos clásica versus teoría de subconjuntos borrosos.

El tema de la selección de personal bajo consideraciones subjetivas para atributos vagos está detalladamente tratado en la literatura científica. Para el presente ejemplo se utilizan tan solo las herramientas ya vistas.

Sea $E = \{C_1, C_2, C_3\}$ el conjunto de candidatos finales al puesto de trabajo. Sea P_A el predicado vago: “El candidato es agradable en el trato con los clientes”.

Supongamos la siguiente representación del subconjunto definido por esa propiedad $\hat{A}$ valuada por un empresario:

$$\hat{A} = \{(C_1, 0.4), (C_2, 0.9), (C_3, 0.7)\}$$

Si se le exige al empresario que se defina en los extremos, en el sentido de que afirme tan solo si la afirmación es falsa o verdadera, el resultado por congruencia con los valores anteriores vendría a ser:

$$A = \{(C_1, 0), (C_2, 1), (C_3, 1)\}$$

Se observa que en la modelización clásica se ha perdido cierto grado de información del evaluador. Por ello, los candidatos C_2 y C_3 obtienen el mismo nivel de agradabilidad a pesar de ser estos diferentes en el grado, así como el candidato C_1 pasa a ser una persona desagradable aunque estaba cerca de no serlo.

Una primera consideración importante es que con la utilización de la gradación borrosa se obtiene una mejor determinación de la información pero se pierde la sencillez futura de trabajar con sólo dos resultados posibles.

Una segunda consideración radica en el hecho de que en ciertas situaciones sería muy difícil o imposible decantarnos por falso o verdadero, por ejemplo en el caso que el candidato tuviese un nivel de 0.5 de agradabilidad, por lo que la información binaria inicial facilitada por el evaluador puede ser no determinable.

Sea ahora $\hat{B}$ la característica vaga: “El candidato presenta buena imagen personal”. Supongamos que el empresario ofrece la siguiente representación del subconjunto:

$$\hat{B} = \{(C_1, 0.4), (C_2, 0.2), (C_3, 0.3)\}$$

El subconjunto $\hat{A} \cup \hat{B}$, formado por el personal agradable o con buena imagen personal es, según (8):

$$\hat{A} \cup \hat{B} = \{(C_1, 0.4), (C_2, 0.9), (C_3, 0.8)\}$$

Se concluye bajo la modelización borrosa que si una persona con las necesidades que ha detectado el empresario busca que le atienda una persona agradable o con buena imagen personal, preferirá que le atienda el candidato C. Ahora bien, aunque esta opción permite encontrar al candidato que tenga la mejor consideración numérica de las dos cualidades, no tiene en cuenta que quizás sea el peor candidato respecto a la otra cualidad, hecho que puede ser muy problemático en algún trabajo. Por ejemplo, imaginemos los efectos que puede tener para un negocio de restauración un camarero con aspecto tremendamente desaliñado o sucio.

Suele ser intuitivamente habitual, agregar los diferentes valores haciendo uso de la media sin considerar el razonamiento lógico como una opción válida para puntuar los candidatos. Pero, al igual que en el caso anterior, el candidato elegido puede llegar a ser un candidato con una puntuación pésima en alguno de los valores, con lo cual se demuestra la posible incorrección de dicho método para asignar un valor a la sentencia compuesta con el conector “y”.

En el presente caso práctico, el cálculo de la media es el siguiente:

$$\text{Media}(\hat{A}, \hat{B}) = \{(C_1, 0.4), (C_2, 0.6), (C_3, 0.55)\}$$

Congruentemente con los resultados, el candidato a elegir habría de ser C_2 , y tal y como se ha comentado es un pésimo candidato si buscamos una persona de trato agradable y buena presencia.

La solución a nuestro problema se encuentra mediante el cálculo del subconjunto $\hat{A} \cap \hat{B}$, obtenido por (7):

$$\hat{A} \cap \hat{B} = \{(C_1, 0.4), (C_2, 0.3), (C_3, 0.3)\}$$

Consecuentemente, el empresario debe decidir contratar al candidato C_1 ya que las necesidades del puesto de trabajo pedían que el empleado fuera agradable con el trato y tuviera buena presencia. C_1 es quien tiene más de las dos cosas a la vez.

La modelización del problema con la teoría clásica sería la siguiente:

$$A = \{(C_1, 0), (C_2, 1), (C_3, 1)\}$$

pues se consideraría que C_1 no es agradable, ya que situamos el cumplimiento de la característica a partir del valor 0.5.

$$B = \{(C_1, 0), (C_2, 0), (C_3, 0)\}$$

puesto que se consideraría que los tres tienen mala imagen personal al no llegar ninguno al aprobado.

La unión de los dos conjuntos es:

$$A \cup B = \{(C_1, 0), (C_2, 1), (C_3, 1)\}$$

Esto equivale a decir que si se busca que atienda una persona agradable o con buena imagen personal, es indiferente que atienda C_2 o C_3 .

Si ahora se realiza la intersección de los dos conjuntos se obtiene:

$$A \cap B = \{(C_1, 0), (C_2, 0), (C_3, 0)\}$$

Que equivale a decir que si se busca que atienda una persona agradable con buena imagen personal, los tres candidatos para ocupar el puesto están al mismo nivel y es indiferente el que se contrate.

A partir de la comparación de las soluciones propuestas por las distintas modelizaciones del problema se deduce que con la modelización clásica existe el riesgo de simplificar en exceso los valores de asignación de cumplimiento de los atributos por parte de los candidatos al puesto de trabajo, produciéndose un alejamiento por ello a la solución más cercana a nuestra forma de hacer que la que propone la teoría de subconjuntos borrosos.

Este hecho permite mostrar la posible ventaja de utilizar teoría de subconjuntos borrosos en la modelización de la solución para determinados problemas empresariales sobre la teoría de conjuntos clásica y justifica absolutamente el por qué es preferible la utilización de la axiomática fuzzy.

5. Conclusión

El presente trabajo ha demostrado que la utilización de la axiomática fuzzy en problemas de clasificación de objetos puede presentar ventajas en la modelización del problema. El hecho de que con dicha axiomática se puedan obtener soluciones de clasificación más acorde a la forma de pensar humana, permite afirmar que la lógica fuzzy es una vía necesaria de investigación en problemas de tipo clasificatorio. Dado que es muy difícil encontrar trabajos que permitan una introducción a ambas axiomáticas a la vez que muestran los posibles beneficios del uso de lógica fuzzy, esperamos que este trabajo sea un referente en estudios de grado y Masters en un futuro cercano.

5. Bibliografía

- [1] Black, M. (1937), «Vagueness: An exercise in logical analysis». *Philosophy of Science* 4:427–455
- [2] Gil Aluja, J (1996). *La gestión interactiva de los recursos humanos en la incertidumbre*. Centro de Estudios Ramón Areces. Madrid.

- [3] Gil Aluja, J. (2002) Introducción de la teoría de la incertidumbre en la gestión de empresas. Milladoiro. Vigo.
- [4] Gil Lafuente J. (2002). Algoritmos para la excelencia Milladoiro. Vigo.
- [5] Gil Lafuente J. (2005). «Nuevo Instrumento de selección: El “índice de descartes por superación-distancia”». Cuadernos del Cimbage, 7:43-60.
- [6] Halmos, P.R. (1960). Naive Set Theory. D. Van Nostrand Company. London
- [7] Kaufmann, A., Gil Aluja, J. (1986). Introducción a la teoría de los subconjuntos borrosos a la gestión de las empresas. Milladoiro. Santiago de Compostela.
- [8] Mosterín, J. (1971) Teoría axiomática de conjuntos. Ariel. Barcelona.
- [9] Pla Carrera, J. (1991) Lliçons de lògica matemàtica. PPU. Barcelona.
- [10] Zadeh L.A. (1965) «Fuzzy sets». Information and Control 8:338-353



UN MODELO UNIFICADO ENTRE LA MEDIA PONDERADA ORDENADA Y LA MEDIA PONDERADA

JOSÉ MARIA MERIGÓ

Manchester Business School, University of Manchester;

Resumen

Se presenta un nuevo operador de agregación que unifica en una misma formulación a la media ponderada con la media ponderada ordenada, también conocida en la literatura internacional como *ordered weighted average* (OWA). A esta nueva formulación se la denomina como la media ponderada ordenada ponderada. Su gran ventaja es la posibilidad de integrar las dos medias en un marco más general que las incluye teniendo en cuenta el grado de importancia que cada concepto tiene en el análisis específico considerado. Se estudian algunas de sus principales extensiones y generalizaciones como la versión inducida, *fuzzy*, incierta y lingüística. Otras generalizaciones mediante el uso de medias generalizadas y distancias también son consideradas. Se observa que estos operadores tienen una gran aplicabilidad práctica ya que proporcionan una forma de agregación más completa a la media ponderada clásica.

Palabras clave: Media ponderada; Media ponderada ordenada; Operadores de

1. Introducción

La media ponderada ordenada u *ordered weighted average* (OWA) (Yager, 1988; Yager and Kacprzyk, 1997; Yager et al. 2011) es un tipo de media que proporciona una familia parametrizada de operadores de agregación (Beliakov et al. 2007; Calvo et al. 2002; Torra and Narukawa, 2007) que fluctúan entre el máximo y el mínimo. Por tanto, de entrada es una herramienta estadística. Pero a día de hoy, a donde más relevancia se le ha dado es en la resolución de problemas de teoría de la decisión ya que este operador unifica a los criterios clásicos de decisión. Es decir, unifica al criterio optimista, pesimista, de Laplace y de Hurwicz en un único modelo a partir del cual el resto de casos son casos particulares de adoptar una postura concreta en dicha unificación. Además, otros criterios clásicos como el criterio de Savage también pueden ser utilizados con este operador aunque no se consiga una unificación natural como se había conseguido con los otros cuatro criterios.

Los operadores OWA han sido fuente de numerosas extensiones. Constantemente van apareciendo nuevos enfoques sobre distintos aspectos teóricos que amplían su conocimiento. Por ejemplo, se puede mencionar el *induced OWA (IOWA) operator* de Yager y Filev (1999) en donde se proponía utilizar un proceso de reordenación de mayor complejidad basado en variables inducidas. En Herrera et al. (1995) se propuso un operador OWA que podía tratar con información lingüística. Este modelo ha sido posteriormente mejorado por Herrera y Martínez (2000) a través de un modelo lingüístico más completo basado en 2-tuplas a partir de las cuales no se pierde información en el proceso de agregación. También en Xu (2004a; 2004b; 2004c) se ha desarrollado un nuevo modelo lingüístico para tratar situaciones con elevados grados de incertidumbre. Otro tipo de modelos que han sido tratados mediante los operadores OWA son aquellos que utilizan información imprecisa representada mediante intervalos de confianza. A este operador se le ha denominado *uncertain OWA (UOWA) operator* (Xu y Da, 2002). Además, también se han desarrollado extensiones similares mediante números borrosos (Merigó y Casanovas, 2010).

Una de las extensiones más relevantes es aquella que generaliza los operadores OWA a través de la noción de media generalizada. A esta generalización se le conoce como *generalized OWA (GOWA) operator* (Karayiannis, 2000; Yager, 2004). De esta forma, aparte de obtener el operador OWA como un caso particular, se consigue una versión OWA de la media geométrica, harmónica, cuadrática, etc. Una segunda vertiente es aquella que generaliza a los operadores OWA mediante las medias cuasi-aritméticas obteniendo el *Quasi-OWA operator* (Fodor et al. 1995). Estos operadores han sido extendido en una gran variedad de trabajos (Merigó y Casanovas, 2011a; Merigó y Gil-Lafuente, 2009).

Otra extensión de gran interés es aquella que utiliza medidas de distancia formando el OWA distance (OWAD) o distancia media ponderada ordenada (Merigó y Gil-Lafuente, 2010; Xu y Chen, 2008). El operador OWAD también ha sido extendido mediante el uso de variables inducidas (Merigó y Casanovas, 2011b), información fuzzy (Zeng et al. 2012) y lingüística (Zeng y Su, 2012).

El objetivo de este trabajo es presentar nuevos operadores de agregación mediante el uso de la media ponderada ordenada. La principal aportación va dirigida a unificar el operador OWA con la media ponderada. De esta forma, se puede considerar la información de los dos conceptos teniendo en cuenta la importancia que cada uno de ellos tiene en el problema específico considerado. A este operador se le denomina OWA weighted average para

adecuarlo con la comunidad científica internacional. Existen otras denominaciones como weighted OWA (WOWA) operator (Torra, 1997) pero ya ha sido utilizado en otros trabajos. Por tanto, resulta importante resulta importante denotar de una forma diferenciadora a la contribución de este trabajo.

Se considera un gran número de extensiones como el operador OWAWA inducido, fuzzy y lingüístico. También se desarrollan generalizaciones mediante el uso de medias generalizadas, cuasi-aritméticas y medidas de distancia. Estas generalizaciones también son estudiadas con conceptos adicionales como son las variables inducidas, fuzzy y lingüísticas. Es importante destacar que todos estos operadores son de gran practicidad ya que revisan a las medias ponderada clásica. Por tanto, todos los estudios hechos en el pasado con medias ponderadas, son susceptibles de ser revisadas con estos nuevos operadores ya que siempre se pueden reducir al contexto simple.

Este trabajo se estructura de la siguiente forma. En la Sección 2 se presenta el modelo unificado entre la media ponderada y la media ponderada ordenada. La Sección 3 desarrolla una gran variedad de extensiones a los operadores OWAWA. La Sección 4 presenta generalizaciones mediante el uso de medias generalizadas y cuasi-aritméticas. La Sección 5 desarrolla algunas extensiones mediante el uso de medidas de distancia y la Sección 6 resume los principales resultados y conclusiones del trabajo.

2. Unificación entre la media ponderada y la media ponderada ordenada

2.1. Conceptos básicos

Se analiza una nueva formulación que permite utilizar el operador OWA y la media ponderada al mismo tiempo. De esta forma, se podrá ponderar a las variables según su grado de importancia, y al mismo tiempo se podrá sobrevalorar o infravalorar la información según el grado de optimismo del decisor. A este nuevo modelo se le denominará *ordered weighted averaging weighted averaging* (OWAWA) operator (Merigó, 2012b; Merigó et al. 2013) que traducido al español sería media ponderada ordenada ponderada. Para facilitar su comprensión en un contexto internacional, se utilizará la nomenclatura inglesa. Obsérvese también que se utiliza esta denominación para diferenciar este modelo del operador *weighted OWA* (WOWA) introducido por Torra (1997). Aunque los dos modelos buscan combinar la media ponderada y el operador OWA en la misma formulación, las metodologías desarrolladas son diferentes.

Cabe destacar que con este nuevo modelo se consiguen un gran número de aplicaciones potenciales ya que cualquier técnica estadística o similar que lleve el concepto de media ponderada, es muy probable que también pueda estudiarse con este nuevo operador. Por tanto, con la introducción de este nuevo operador de agregación, se crea un camino muy amplio de posibles aplicaciones a través de reinterpretar problemas con la media ponderada a través de reconsiderarlos con el operador OWAWA. La idea o motivación de reconsiderar estos problemas es debido a la posibilidad de sobrevalorar o infravalorar los resultados según un grado de optimismo establecido por el decisor. En teoría de la decisión este hecho resulta vital ya que los problemas que se analizan no suelen ser de certeza, sino que están rodeados de incertidumbre. Entonces, aunque se disponga de cierta información por ejemplo, a través de grados de importancia (o probabilidades subjetivas), esta información puede ser incorrecta. Por tanto, según como sea el decisor en relación a situaciones inciertas futuras, puede que se prefiera sobrevalorar los resultados para así tomar decisiones más o menos arriesgadas.

A modo de resumen, se podrían desarrollar aplicaciones en diferentes ámbitos como los que se mencionan a continuación:

- En teoría de la decisión en general.
- En estadística en general (Merigó, 2011; 2012a; Yager, 1995; 2006).
- En economía y empresa.
- En teorías del *Soft Computing* y similar.
- En ingeniería en general.
- En matemáticas.
- En física.
- En química.
- En biología.
- En medicina.

La gran ventaja de este nuevo operador es que permite considerar en la misma formulación al operador OWA y a la media ponderada (WA) de tal forma que se puede considerar al mismo tiempo el grado de optimismo del decisor y los grados de importancia (o probabilidad subjetiva) del problema. Además, se incluye a un gran número de casos particulares según el grado de optimismo, por lo que se puede analizar diferentes resultados que pueden surgir según como se tome la decisión.

Para llevar a cabo el análisis, cabe destacar que se van a presentar 2 modelos para tratar este problema. En la actualidad, se conocen otros 2 modelos que ya tratan este problema, pero a pesar de que son modelos que funcionan bien en

muchos casos, no funcionan con total plenitud a la hora de mostrar una unificación total entre la media ponderada y el operador OWA. Estos modelos son los de Torra (1997) y Xu y Da (2003).

La razón por la cual se presentan estos dos modelos nuevos es porque el primero es una extensión del modelo de Engemann et al. (1996), Merigó (2010) y Yager et al. (1995) con probabilidades para el caso de medias ponderadas ya que su metodología es la misma. Este modelo representa una aproximación más acertada del proceso de unificación entre el operador OWA y la media ponderada. Y además, decir que el nuevo modelo que se propondrá en esta tesis utilizará algunos de los conceptos clave de dicha aproximación. Aunque la denominación general que se va a establecer para ambos modelos es de operadores OWAWA, cabe destacar que para el primer modelo se podría utilizar la denominación utilizada para la versión probabilística. Es decir, se podría denominar como *immediate weighted ordered weighted averaging* (IWOWA) *operator*. Como se puede observar, tiene cierta similitud con el operador WOWA, lo cual dificulta su análisis posterior en relación a diferentes extensiones a dichos operadores.

A continuación se presentan ambos modelos. Obsérvese que se presenta la definición básica de ambos casos y a partir de aquí el resto del análisis se hace conjuntamente para los dos modelos ya que la metodología de análisis es la misma en ambos casos en relación a sus propiedades y casos particulares. La diferencia reside en la formulación inicial del operador, pero para lo demás sería lo mismo. En primer lugar, se presenta el modelo basado en el concepto de *immediate probabilities* aplicado al concepto de medias ponderadas. Obsérvese que en este caso se presenta como immediate WOWA (Merigó y Gil-Lafuente, 2012), pero para el resto del trabajo se incluirá como OWAWA.

Definición. Un operador IWOWA es una función IWOWA: $R^n \rightarrow R$ de dimensión n , si tiene un vector de ponderaciones W asociado, con $\sum_{j=1}^n w_j = 1$ y $w_j \in [0, 1]$ tal que:

$$IWOWA(a_1, \dots, a_n) = \sum_{j=1}^n \hat{v}_j b_j, \quad (1)$$

donde b_j es el j -ésimo más grande de los a_i , cada argumento a_i tiene asociado una ponderación v_i con $\sum_{i=1}^n v_i = 1$ y $v_i \in [0, 1]$, $\hat{v}_j = (w_j v_j / \sum_{j=1}^n w_j v_j)$ y v_j es la ponderación v_i ordenada según b_j , es decir, según el j -ésimo más grande de los a_i .

Obsérvese que este operador cumple con las propiedades de los operadores OWA. Es decir, se puede distinguir entre órdenes descendentes (DIWOWA) y ascendentes (AIWOWA), se pueden estudiar diferentes mediadas para caracterizar el vector de ponderaciones, se puede normalizar en el caso de que la suma de las ponderaciones sea diferente de 1, etc. Además, también cumple la inclusión del operador OWA y de la media ponderada (WA) como casos particulares. Estos casos se producen cuando uno de los vectores de ponderaciones es el mismo para todos sus términos.

Como se ha comentado, se puede formular un caso más completo que además de unificar al operador OWA y al operador WA, permita reflejar en qué grado se quiere considerar cada uno. Es decir, en algunos casos puede que se quiera tener en cuenta ambos casos pero por las circunstancias del problema, puede que sólo se quiera considerar uno de los casos y el otro con carácter residual, o simplemente, en un grado inferior. Para conseguir una formulación más completa que pueda incluir a ambos operadores y los incluya según el grado de importancia que se les quiera dar, se propone el siguiente nuevo modelo unificador. Obsérvese que este es el modelo al que estrictamente se le denomina como operador OWAWA.

Definición. Un operador OWAWA es una función OWAWA: $R^n \rightarrow R$ de dimensión n , si tiene un vector de ponderaciones W asociado, con $\sum_{j=1}^n w_j = 1$ y $w_j \in [0, 1]$ tal que:

$$OWAWA(a_1, \dots, a_n) = \sum_{j=1}^n \hat{v}_j b_j, \quad (2)$$

donde b_j es el j -ésimo más grande de los a_i , cada argumento a_i tiene asociado una ponderación v_i con $\sum_{i=1}^n v_i = 1$ y $v_i \in [0, 1]$, $\hat{v}_j = \beta w_j + (1 - \beta)v_j$ con $\beta \in [0, 1]$ y v_j es la ponderación v_i ordenada según b_j , es decir, según el j -ésimo más grande de los a_i .

Obsérvese que este caso es mucho más completo ya que aparte de unificar al operador OWA y WA, también permite introducirlos en la formulación en mayor o menor medida según el grado de importancia que se les quiera dar. Entonces, si $\beta = 0$, se obtiene estrictamente la media ponderada o operador WA y si $\beta = 1$, se obtiene estrictamente el operador OWA.

Cabe destacar que el operador OWAWA se ha presentado según la ecuación 2 porque esto permitirá desarrollar posteriores análisis en relación a casos

particulares procedentes del vector de ponderaciones. Pero otra forma de haber formulado este modelo podría haber sido el siguiente.

Obsérvese que tanto la ecuación 2 como la 3 son iguales, es decir, dan el mismo resultado. La única diferencia es que se han presentado de forma diferente. La ecuación 2 trata de mezclar al operador OWA y al WA mientras que la ecuación 3 les da un tratamiento separado. En este segundo caso, la ventaja es que la definición es algo más simple ya que no se tienen que reordenar las ponderaciones debido a que se realiza un tratamiento separado para cada caso.

Definición. Un operador OWAWA es una función OWAWA: $R^n \rightarrow R$ de dimensión n , si tiene un vector de ponderaciones W asociado, con $\sum_{j=1}^n w_j = 1$ y $w_j \in [0, 1]$ y un vector de ponderaciones V , con $\sum_{i=1}^n v_i = 1$ y $v_i \in [0, 1]$, tal que:

$$OWAWA(a_1, \dots, a_n) = \beta \sum_{j=1}^n w_j b_j + (1 - \beta) \sum_{i=1}^n v_i a_i, \quad (3)$$

donde b_j es el j -ésimo más grande de los argumentos a_i y $\beta \in [0, 1]$.

Como se puede observar, en este caso se da un tratamiento separado a ambos casos a través de utilizar una ponderación simple que refleja la importancia de cada caso en el problema. En este caso también se observa que si $\beta = 0$, se obtiene estrictamente la media ponderada o operador WA y si $\beta = 1$, se obtiene estrictamente el operador OWA.

A continuación, se va a considerar diferentes aspectos de este operador. Para evitar redundancia, se explicará una sola vez sobreentendiendo que es igualmente válido para las 3 definiciones comentadas anteriormente.

Por ejemplo, se puede distinguir entre órdenes descendentes y ascendentes. Las ponderaciones de estos operadores están relacionados mediante $w_j = w_{n-j+1}^*$, donde w_j es el j -ésimo coeficiente del *descending OWAWA (DOWAWA)* y w_{n-j+1}^* el j -ésimo coeficiente del *ascending OWAWA (AOWAWA) operator*.

Otro aspecto a destacar es que si B es un vector que corresponde a los argumentos ordenados b_j , y W^T es el transpuesto del vector de ponderaciones, entonces, el operador OWAWA puede ser expresado como:

$$OWAWA(a_1, \dots, a_n) = W^T B. \quad (4)$$

Obsérvese que si el vector de ponderaciones no está normalizado, ya sea el vector de ponderaciones OWA o el WA, es decir, $W = \sum_{j=1}^n w_j \neq 1$, o $V = \sum_{i=1}^n v_i \neq 1$, entonces, el operador OWAWA se puede expresar de la siguiente forma:

$$OWAWA(a_1, \dots, a_n) = \frac{\beta}{W} \sum_{j=1}^n w_j b_j + \frac{(1-\beta)}{V} \sum_{i=1}^n v_i a_i, \quad (5)$$

Obsérvese que también se podría expresar de la siguiente forma:

$$OWAWA(a_1, \dots, a_n) = \sum_{j=1}^n \hat{v}_j b_j, \quad (6)$$

con $\hat{v}_j = (\beta w_j / W) + ((1-\beta) v_j / V)$.

También se puede observar como el operador OWAWA cumple las propiedades de monotonía, delimitación entre el mínimo y el máximo y la idempotencia. Es monótono porque si $a_i \geq e_i$ para todo i , entonces, $OWAWA(a_1, \dots, a_n) \geq OWAWA(e_1, \dots, e_n)$, siendo a_i y e_i las distancias individuales entre los dos conjuntos. Es idempotente porque si $a_i = a$, para todo i , entonces, $OWAWA(a_1, \dots, a_n) = a$. Finalmente, es limitado porque $\min\{a_i\} \leq OWAWA(a_1, \dots, a_n) \leq \max\{a_i\}$.

Otro factor a considerar son las medidas (Yager, 1988) para caracterizar un vector de ponderaciones y el tipo de agregación que realiza. Obsérvese que se analiza el vector OWA ya que es el que se puede manipular según grados de optimismo o tendencia al máximo. En cambio, el operador WA está sujeto a la creencia (probabilidad subjetiva) o grados de importancia que se le dé al análisis y esto no es manipulable directamente. La primera medida, $\alpha(W)$, el carácter actitudinal, se define de la siguiente forma:

$$\alpha(W) = \sum_{j=1}^n \left(\frac{n-j}{n-1} \right) w_j. \quad (7)$$

Se puede demostrar que $\alpha \in [0, 1]$. A mayor parte de la ponderación concentrada en la parte inicial de W , más cerca estará α de 1 y a mayor parte de dicha ponderación en la parte final de W , más cerca estará α de 0.

La segunda medida (Shannon, 1948; Yager, 1988) se denomina la entropía de la dispersión del vector de ponderaciones W . Se define como:

$$H(W) = - \sum_{j=1}^n w_j \ln(w_j). \quad (8)$$

Esta medida puede ser utilizada para medir la cantidad de información utilizada en el problema.

Una tercera medida que se puede desarrollar en el análisis del operador OWAWA para estudiar el vector W es aquella que mide el grado de tendencia hacia valores optimistas o pesimistas. Se conoce como *balance operator* ($Bal(W)$) (Yager, 1996) y se define de la siguiente forma:

$$Bal(W) = \sum_{j=1}^n \frac{(n+1-2j)}{n-1} w_j. \quad (9)$$

Como se puede observar, $Bal(W) \in [-1, 1]$. Para el criterio optimista o también conocido como operador máximo se obtiene $Bal(W) = 1$. Para el criterio pesimista o operador mínimo se obtiene $Bal(W) = -1$. Para el criterio de Laplace o media aritmética se obtiene $Bal(W) = 0$.

Una cuarta medida para estudiar el vector W es aquella que mide el grado de divergencia de W (Yager, 2002). Su formulación es la siguiente:

$$Div(W) = \sum_{j=1}^n w_j \left(\frac{n-j}{n-1} - \alpha(W) \right)^2. \quad (10)$$

Como se puede observar, para el caso optimista y pesimista, $Div(W) = 0$. De forma general, podemos decir que si $w_j = 1$ para algún j , entonces $Div(W) = 0$.

2.2. Tipos de OWAWA operators

Analizando el vector de ponderaciones W , se pueden obtener diferentes casos particulares de operadores OWAWA. Por ejemplo, se podrían destacar los siguientes. Obsérvese que este apartado se desarrolla de forma resumida ya que se seguiría con la misma metodología que se ha desarrollado en una gran variedad de estudios (Yager, 1993; 2007) y se considera innecesario el exponer detalladamente estos casos. Además, todos estos casos son casos particulares del GOWAWA, el cual sí será comentado con más detalle.

- El operador OWA ($\beta = 1$).
- El operador WA ($\beta = 0$).
- El máximo ponderado ($w_1 = 1$ y $w_j = 0$, para todo $j \neq 1$).
- El mínimo ponderado ($w_n = 1$ y $w_j = 0$, para todo $j \neq n$).
- La media aritmética ($w_j = 1/n$, para todo b_i y $v_i = 1/n$, para todo a_i).
- El OWAWA según el criterio de Hurwicz ($w_1 = \alpha$, $w_n = 1 - \alpha$ y $w_j = 0$, para todo $j \neq 1, n$).
- El *step-OWAWA* ($w_k = 1$ y $w_j = 0$, para todo $j \neq k$).
- El *window-OWAWA* ($w_j = 1/m$ para $k \leq j \leq k + m - 1$ y $w_j = 0$ para $j > k + m$ y $j < k$).
- El *olympic-OWAWA operator* ($w_1 = w_n = 0$, y para todos los demás $w_j = 1/(n - 2)$).
- La mediana-OWAWA.
 - Si n es impar asignamos $w_{(n+1)/2} = 1$ y $w_j = 0$ para todos los demás.
 - Si n es par, se pueden utilizar diferentes criterios. Por ejemplo, se puede asignar $w_{n/2} = w_{(n/2)+1} = 0.5$, y $w_j = 0$ para todos los demás.
- El *S-OWAWA* ($w_1 = (1/n)(1 - (\alpha + \beta) + \alpha)$, $w_n = (1/n)(1 - (\alpha + \beta) + \beta)$, y $w_j = (1/n)(1 - (\alpha + \beta))$ para $j = 2$ hasta $n - 1$ donde $\alpha, \beta \in [0, 1]$ y $\alpha + \beta \leq 1$).
- E-Z OWAWA (2 alternativas).
 - 1) Se asigna $w_j = (1/k)$ para $j = 1$ hasta k y $w_j = 0$ para $j > k$.
 - 2) Se asigna $w_j = 0$ para $j = 1$ hasta $n - k$ y $w_j = (1/k)$ para $j = n - k + 1$ hasta n .

- El *centered-OWAWA* (si es simétrico, estrictamente decreciente con respecto al centro e inclusivo).
- El *nonmonotonic-OWAWA*.
- El *dependent-OWAWA*.
- Etc.

Y así sucesivamente, se podrían considerar un gran número de casos particulares siguiendo con la metodología explicada en los capítulos anteriores.

3. Extensiones a los OWAWA operators

Los operadores OWAWA también pueden ser extendidos de diferentes formas según las características o condiciones adicionales que incorporemos en dicho operador. Para no entrar en una excesiva redundancia y teniendo en cuenta lo explicado en el capítulo anterior, en este apartado se presentarán diferentes extensiones a los operadores OWAWA de forma resumida. Por tanto, se presentará únicamente su definición principal y algunos comentarios básicos sobre dicho operador. A partir de observar las propiedades comentadas en el operador OWAWA, se pueden aplicar de forma prácticamente directa a las diferentes extensiones.

A modo de resumen, distinguiremos entre extensiones a los operadores OWAWA de nivel 1, de nivel 2 y de nivel N .

- Extensiones de nivel 1.
 - *Induced OWAWA operator*
 - *Linguistic OWAWA operator*
 - *Uncertain OWAWA operator*
 - *Fuzzy OWAWA operator*
 - *Heavy OWAWA operator*
 - Etc.
- Extensiones de nivel 2.
 - *Induced linguistic OWAWA operator*
 - *Uncertain induced OWAWA operator*
 - *Fuzzy induced OWAWA operator*
 - *Induced heavy OWAWA operator*
 - Etc.
- Extensiones de nivel N .

- *Uncertain induced linguistic OWAWA operator*
- *Fuzzy induced linguistic OWAWA operator*
- *Uncertain induced heavy OWAWA operator*
- *Fuzzy induced heavy OWAWA operator*
- Etc.

3.1. Induced OWAWA operator

El *induced OWAWA operator* o operador IOWAWA, es un operador similar al OWAWA con la diferencia de que su proceso de ordenación no depende de los valores de los argumentos, sino que depende de un proceso de ordenación basado en variables de ordenación inducidas. Se puede definir de la siguiente forma. En primer lugar, se considera el resultado obtenido con el concepto de *immediate weighted OWA* (IWOWA). En este caso, se obtendría el *induced IWOWA* (IWOWA).

Definición. Un operador IWOWA es una función IWOWA: $R^n \rightarrow R$ de dimensión n , si tiene un vector de ponderaciones W asociado, con $\sum_{j=1}^n w_j = 1$ y $w_j \in [0, 1]$ tal que:

$$IWOWA(\langle u_1, a_1 \rangle, \dots, \langle u_n, a_n \rangle) = \sum_{j=1}^n \hat{v}_j b_j, \quad (11)$$

donde b_j es el valor a_i del par $IWOWA$ que tiene el j -ésimo más grande de los u_i , u_i en $\langle u_i, a_i \rangle$ hace referencia a la variable inducida de ordenación, cada argumento a_i tiene asociado una ponderación v_i con $\sum_{i=1}^n v_i = 1$ y $v_i \in [0, 1]$, $\hat{v}_j = (w_j v_j / \sum_{j=1}^n w_j v_j)$ y v_j es la ponderación v_i ordenada según b_j , es decir, según el j -ésimo más grande de los u_i .

A continuación, se muestra la formulación que según esta investigación sería la más completa para unificar los operadores OWA y WA. Se le conoce en este caso como el operador IOWAWA.

Definición. Un operador IOWAWA es una función IOWAWA: $R^n \rightarrow R$ de dimensión n , si tiene un vector de ponderaciones W asociado, con $\sum_{j=1}^n w_j = 1$ y $w_j \in [0, 1]$ tal que:

$$IOWAWA(\langle u_1, a_1 \rangle, \dots, \langle u_n, a_n \rangle) = \sum_{j=1}^n \hat{v}_j b_j, \quad (12)$$

donde b_j es el valor a_i del par IOWAWA que tiene el j -ésimo más grande de los u_i , u_i en $\langle u_i, a_i \rangle$ hace referencia a la variable inducida de ordenación, cada argumento a_i tiene asociado una ponderación v_i con $\sum_{i=1}^n v_i = 1$ y $v_i \in [0, 1]$, $\hat{v}_j = \beta w_j + (1 - \beta)v_j$ con $\beta \in [0, 1]$ y v_j es la ponderación v_i ordenada según b_j , es decir, según el j -ésimo más grande de los u_i .

Como se ha comentado para el operador OWAWA, esta formulación también se podría expresar de la siguiente forma.

Definición. Un operador IOWAWA es una función IOWAWA: $R^n \rightarrow R$ de dimensión n , si tiene un vector de ponderaciones W asociado, con $\sum_{j=1}^n w_j = 1$ y $w_j \in [0, 1]$ y un vector de ponderaciones V , con $\sum_{i=1}^n v_i = 1$ y $v_i \in [0, 1]$, tal que:

$$IOWAWA(\langle u_1, a_1 \rangle, \dots, \langle u_n, a_n \rangle) = \beta \sum_{j=1}^n w_j b_j + (1 - \beta) \sum_{i=1}^n v_i a_i, \quad (13)$$

donde b_j es el valor a_i del par IOWAWA que tiene el j -ésimo más grande de los u_i , u_i en $\langle u_i, a_i \rangle$ hace referencia a la variable inducida de ordenación y $\beta \in [0, 1]$.

Como se puede observar, si $\beta = 0$, se obtiene estrictamente la media ponderada o operador WA y si $\beta = 1$, se obtiene estrictamente el operador IOWA a partir del cual se podría estudiar todos sus casos particulares (Merigó y Gil-Lafuente, 2009; Yager y Filev, 1999).

El operador IOWAWA es monótono, limitado e idempotente. También es simétrico, es decir, se puede distinguir entre órdenes descendentes (DIOAWA) y ascendentes (AIOAWA). Las ponderaciones de estos operadores están relacionados por $w_j = w_{n+1-j}^*$, donde w_j es el j -ésimo coeficiente del DIOAWA (o IOWAWA) y w_{n+1-j}^* el j -ésimo coeficiente del AIOAWA.

3.3. Linguistic OWAWA operator

El *linguistic OWAWA* (LOWAWA) *operator* es un operador de agregación que utiliza información incierta representada mediante variables lingüísticas (Zadeh, 1975) en el operador OWAWA. Por tanto, este operador permite considerar al mismo tiempo el grado de optimismo y de importancia de una serie de variables representadas por información lingüística. Se puede definir de la siguiente manera. En primer lugar se define el caso de *immediate weighted LOWA* (IWLOWA).

Definición. Un operador IWLOWA es una función IWLOWA: $S^n \rightarrow S$ de dimensión n , si tiene un vector de ponderaciones W asociado, con $\sum_{j=1}^n w_j = 1$ y $w_j \in [0, 1]$ tal que:

$$IWLOWA(s_{x_1}, \dots, s_{x_n}) = \sum_{j=1}^n \hat{v}_j s_{Y_j}, \quad (14)$$

donde s_{Y_j} es el j -ésimo más grande de los s_{x_i} , cada argumento s_{x_i} tiene asociado una ponderación v_i con $\sum_{i=1}^n v_i = 1$ y $v_i \in [0, 1]$, $\hat{v}_j = (w_j v_j / \sum_{j=1}^n w_j v_j)$ y v_j es la ponderación v_i ordenada según s_{Y_j} , es decir, según el j -ésimo más grande de los s_{x_i} .

A continuación, se muestra la formulación que según esta tesis sería la más completa para unificar los operadores LOWA y LWA. Se le conoce en este caso como el operador LOWAWA.

et al. 2008; Merigó y Gil-Lafuente, 2013; Merigó et al. 2010; Xu, 2004a) . Es decir, a partir del análisis interno, tendríamos:

- Variables lingüísticas simples (con y sin representación interna).
- Variables lingüísticas basadas en 2-tuplas.
- Variables lingüísticas intervalo valoradas.
- Variables lingüísticas generalizadas (simples, 2-tuplas, intervalo valoradas, etc.).
- Variables lingüísticas de tipo 2 y n .
- Variables lingüísticas L-R (simples, generalizadas, etc.).
- Etc.

Por el otro lado, también se podrían utilizar variables lingüísticas procedentes del análisis externo. Es decir, se podrían utilizar (obsérvese que la denominación de estas variables es propia de la tesis y en la actualidad no se utiliza en la comunidad científica):

- Intervalos de confianza lingüísticos.
- Números borrosos lingüísticos.
- NBT lingüísticos.
- NBTp lingüísticos.
- Números borrosos generalizados lingüísticos.
- Números borrosos intervalo valorados lingüísticos.
- Números borrosos L-R lingüísticos (simples, generalizados, intervalo valorados, etc.).
- Números borrosos intuicionistas lingüísticos (simples, intervalo valorados, generalizados, etc.).
- Números borrosos generalizados intervalo valorados lingüísticos.
- Números borrosos no convexos lingüísticos.
- Expertones lingüísticos (simples, cuádruplos, etc.).
- Etc.

El operador LOWAWA es monótono, limitado e idempotente. También es simétrico, es decir, se puede distinguir entre órdenes descendentes (DLOWAWA) y ascendentes (ALOWAWA). Las ponderaciones de estos operadores están relacionados por $w_j = w_{n+1-j}^*$, donde w_j es el j -ésimo coeficiente del DLOWAWA (o LOWAWA) y w_{n+1-j}^* el j -ésimo coeficiente del ALOWAWA.

3.4. Uncertain OWAWA operator

El *uncertain OWAWA operator* o operador UOWAWA, es un operador OWAWA para situaciones en donde la información disponible sea incierta y venga representada mediante intervalos de confianza (Moore, 1966). Tiene la gran ventaja de que permite representar la información de una forma más completa de tal forma que resulta posible considerar los resultados más optimistas y los más pesimistas. Siguiendo con la metodología explicada en las anteriores extensiones, se puede definir de la siguiente forma.

Definición. Sea Ω el conjunto de los intervalos de confianza. Un operador UOWAWA es una función $UOWAWA: \Omega^n \times \Omega^n \rightarrow \Omega$ de dimensión n , si tiene un vector de ponderaciones W asociado, con $\sum_{j=1}^n w_j = 1$ y $w_j \in [0, 1]$ tal que:

$$UOWAWA(\tilde{a}_1, \dots, \tilde{a}_n) = \sum_{j=1}^n \hat{v}_j b_j, \quad (17)$$

donde b_j es el j -ésimo más grande de los $\tilde{a}_i$, cada argumento $\tilde{a}_i$ es un intervalo de confianza y tiene asociado una ponderación v_i con $\sum_{i=1}^n v_i = 1$ y $v_i \in [0, 1]$, $\hat{v}_j = \beta w_j + (1 - \beta)v_j$ con $\beta \in [0, 1]$ y v_j es la ponderación v_i ordenada según b_j , es decir, según el j -ésimo más grande de los $\tilde{a}_i$.

Obsérvese que también se podría definir de la siguiente forma.

Definición. Sea Ω el conjunto de los intervalos de confianza. Un operador UOWAWA es una función $UOWAWA: \Omega^n \times \Omega^n \rightarrow \Omega$ de dimensión n , si tiene un vector de ponderaciones W asociado, con $\sum_{j=1}^n w_j = 1$ y $w_j \in [0, 1]$ y un vector de ponderaciones V , con $\sum_{i=1}^n v_i = 1$ y $v_i \in [0, 1]$, tal que:

$$UOWAWA(\tilde{a}_1, \dots, \tilde{a}_n) = \beta \sum_{j=1}^n w_j b_j + (1 - \beta) \sum_{i=1}^n v_i \tilde{a}_i, \quad (18)$$

donde b_j es el j -ésimo más grande de los argumentos $\tilde{a}_i$, los $\tilde{a}_i$, son intervalos de confianza y $\beta \in [0, 1]$.

Obsérvese que la información incierta disponible puede venir representada por cualquier tipo de intervalo de confianza, ya sea de 2-tuplas, tripletas, cuádruplos, etc.

Otro aspecto a destacar es que en el proceso de ordenación de argumentos y en la toma de decisiones, es necesario definir un criterio de ordenación de intervalos. Para evitar excesivas dificultades, se recomienda seguir con el mismo criterio utilizado en los anteriores capítulos (Kaufmann y Gil-Aluja, 1986; 1987; Kaufmann y Gupta, 1985) en donde se busca un valor medio del intervalo.

También obsérvese que resulta posible considerar a las ponderaciones W y a las V como inciertos. Es decir, se puede definir la información de estas variables mediante intervalos de confianza. El operador UOWAWA cumple las propiedades de monotonía, idempotencia y delimitación entre el máximo y el mínimo. Desde un punto de vista generalizado del proceso de reordenación, se puede distinguir entre órdenes descendentes (DUOWAWA) y ascendentes (AUOWAWA).

3.5. Fuzzy OWAWA operator

El *fuzzy OWAWA operator* o operador FOWAWA, es un operador OWAWA similar al UOWAWA pero con la diferencia de que en el operador UOWAWA se representa la información mediante intervalos de confianza, mientras que en el FOWAWA se utiliza números borrosos (NB). Por lo demás, estos dos operadores son muy similares. Se puede definir de la siguiente forma. En primer lugar, se considera el *immediate weighted FOWA* (IWFOWA).

Definición. Sea Ψ el conjunto de los NBs. Un operador IWFOWA es una función $IWFOWA: \Psi^n \rightarrow \Psi$ que tiene asociado un vector de ponderaciones W , con $\sum_{j=1}^n w_j = 1$ y $w_j \in [0, 1]$ tal que:

$$IWFOWA(\tilde{a}_1, \dots, \tilde{a}_n) = \sum_{j=1}^n \hat{v}_j b_j, \quad (19)$$

donde b_j es el j -ésimo más grande de los $\tilde{a}_i$, cada argumento $\tilde{a}_i$ es un NB y tiene asociado una ponderación v_i con $\sum_{i=1}^n v_i = 1$ y $v_i \in [0, 1]$, $\hat{v}_j = (w_j v_j / \sum_{j=1}^n w_j v_j)$ y v_j es la ponderación v_i ordenada según b_j , es decir, según el j -ésimo más grande de los $\tilde{a}_i$.

A continuación, se presenta el caso que según esta tesis se considera como el más completo para unificar al operador FOWA y al FWA.

Definición. Sea Ψ el conjunto de los NBs. Un operador FOWAWA es una función $FOWAWA: \Psi^n \rightarrow \Psi$ de dimensión n , si tiene un vector de ponderaciones W asociado, con $\sum_{j=1}^n w_j = 1$ y $w_j \in [0, 1]$ tal que:

$$FOWAWA(\tilde{a}_1, \dots, \tilde{a}_n) = \sum_{j=1}^n \hat{v}_j b_j, \quad (20)$$

donde b_j es el j -ésimo más grande de los $\tilde{a}_i$, cada argumento $\tilde{a}_i$ es un NB y tiene asociado una ponderación v_i con $\sum_{i=1}^n v_i = 1$ y $v_i \in [0, 1]$, $\hat{v}_j = \beta w_j + (1 - \beta) v_j$ con $\beta \in [0, 1]$ y v_j es la ponderación v_i ordenada según b_j , es decir, según el j -ésimo más grande de los $\tilde{a}_i$.

Obsérvese que también se podría definir de la siguiente forma.

Definición. Sea Ψ el conjunto de los NBs. Un operador FOWAWA es una función $FOWAWA: \Psi^n \rightarrow \Psi$ de dimensión n , si tiene un vector de ponderaciones W asociado, con $\sum_{j=1}^n w_j = 1$ y $w_j \in [0, 1]$ y un vector de ponderaciones V , con $\sum_{i=1}^n v_i = 1$ y $v_i \in [0, 1]$, tal que:

$$FOWAWA(\tilde{a}_1, \dots, \tilde{a}_n) = \beta \sum_{j=1}^n w_j b_j + (1 - \beta) \sum_{i=1}^n v_i \tilde{a}_i, \quad (21)$$

donde b_j es el j -ésimo más grande de los argumentos $\tilde{a}_i$, los $\tilde{a}_i$ son NBs y $\beta \in [0, 1]$.

Obsérvese que la información incierta disponible puede venir representada por cualquier tipo de NB (Zadeh, 1965; 2008) como por ejemplo:

- Números borrosos triangulares
- Números borrosos trapezoidales
- Números borrosos intervalo valorados
- Números borrosos de tipo 2 y n .
- Números borrosos L-R
- Números borrosos generalizados
- Números borrosos intervalo valorados generalizados
- Números borrosos de tipo 2 y n generalizados
- Números borrosos L-R (de tipo 2 y n , generalizados, etc.)

También resulta conveniente señalar que en el proceso de ordenación de argumentos y en la toma de decisiones, se seguirá con el criterio explicado anteriormente en donde se busca un valor medio del NB.

También obsérvese que resulta posible considerar a las ponderaciones W y V como NBs. Es decir, debido al grado de incertidumbre o al deseo del decisor de representar diferentes escenarios, se puede definir la información de estas variables mediante NBs. Obsérvese que también sería posible considerar casos con intervalos y con NBs al mismo tiempo.

Tabla. Diferentes combinaciones posibles en las ponderaciones

	W	V	Argumentos
Caso 1	-	-	Intervalos
Caso 2	-	Intervalos	Intervalos
Caso 3	Intervalos	-	-
Caso 4	Intervalos	Intervalos	-
Caso 5	Intervalos	Intervalos	Intervalos
Caso 6	Intervalos	Intervalos	NBs
Caso 7	Intervalos	NBs	Intervalos
Caso 8	Intervalos	NBs	NBs
Caso 9	NBs	Intervalos	Intervalos
Caso 10	NBs	Intervalos	NBs
Caso 11	NBs	NBs	Intervalos
Caso 12	NBs	NBs	NBs
Caso 13	-	-	NBs
Caso 14	-	NBs	NBs
Caso 15	NBs	NBs	-
Etc.	Etc.	Etc.	Etc.

Además, se podrían buscar muchas más combinaciones si se considerasen otras técnicas para representar la información incierta como el uso de variables lingüísticas y expertones.

El operador FOWAWA cumple las propiedades de monotonía, idempotencia y delimitación entre el máximo y el mínimo. Desde un punto de vista generalizado del proceso de reordenación, se puede distinguir entre órdenes descendentes (DFOWAWA) y ascendentes (AFOWAWA). Las ponderaciones de estos operadores están relacionados por $w_j = w_{n+1-j}^*$, donde w_j es el j -ésimo coeficiente del DFOWAWA (o FOWAWA) y w_{n+1-j}^* el j -ésimo coeficiente del AFOWAWA.

Cabe destacar es que si B es un vector que corresponde a los argumentos ordenados b_j , y W^T es el transpuesto del vector de ponderaciones, entonces, el operador OWAWA puede ser expresado como:

$$FOWAWA(\tilde{a}_1, \dots, \tilde{a}_n) = W^T B. \quad (22)$$

Obsérvese que si el vector de ponderaciones no está normalizado, ya sea el vector de ponderaciones FOWA o el FWA, es decir, $W = \sum_{j=1}^n w_j \neq 1$, o $V = \sum_{i=1}^n v_i \neq 1$, entonces, el operador FOWAWA se puede expresar de la siguiente forma:

$$FOWAWA(\tilde{a}_1, \dots, \tilde{a}_n) = \frac{\beta}{W} \sum_{j=1}^n w_j b_j + \frac{(1-\beta)}{V} \sum_{i=1}^n v_i \tilde{a}_i. \quad (23)$$

Otro aspecto a mencionar es la posibilidad de utilizar diferentes medidas para caracterizar el vector W siguiendo con la metodología de Yager (1988; 1996; 2002).

El operador FOWAWA abarca a muchos casos particulares de entre los cuales se pueden destacar los siguientes procedentes del vector de ponderaciones W .

- El operador FOWA ($\beta = 1$).
- El operador FWA ($\beta = 0$).
- El operador OWA y WA (cuando los intervalos se reducen a números simples).
- El máximo borroso ponderado ($w_1 = 1$ y $w_j = 0$, para todo $j \neq 1$).
- El mínimo borroso ponderado ($w_n = 1$ y $w_j = 0$, para todo $j \neq n$).
- La media aritmética borrosa ($w_j = 1/n$, para todo b_i y $v_i = 1/n$, para todo $\tilde{a}_i$).
- El FOWAWA según el criterio de Hurwicz ($w_1 = \alpha$, $w_n = 1 - \alpha$ y $w_j = 0$, para todo $j \neq 1, n$).
- El *step-FOWAWA* ($w_k = 1$ y $w_j = 0$, para todo $j \neq k$).
- El *window-FOWAWA* ($w_j = 1/m$ para $k \leq j \leq k + m - 1$ y $w_j = 0$ para $j > k + m$ y $j < k$).
- El *olympic-FOWAWA operator* ($w_1 = w_n = 0$, y para todos los demás $w_j = 1/(n - 2)$).
- La mediana-FOWAWA.
 - Si n es impar asignamos $w_{(n+1)/2} = 1$ y $w_j = 0$ para todos los demás.
 - Si n es par, se pueden utilizar diferentes criterios. Por ejemplo, se puede asignar $w_{n/2} = w_{(n/2)+1} = 0.5$, y $w_j = 0$ para todos los demás.
- El *S-FOWAWA* ($w_1 = (1/n)(1 - (\alpha + \beta) + \alpha)$, $w_n = (1/n)(1 - (\alpha + \beta) + \beta)$, y $w_j = (1/n)(1 - (\alpha + \beta))$ para $j = 2$ hasta $n - 1$ donde $\alpha, \beta \in [0, 1]$ y $\alpha + \beta \leq 1$).
- E-Z FOWAWA (2 alternativas).
 - 1) Se asigna $w_j = (1/k)$ para $j = 1$ hasta k y $w_j = 0$ para $j > k$.
 - 2) Se asigna $w_j = 0$ para $j = 1$ hasta $n - k$ y $w_j = (1/k)$ para $j = n - k + 1$ hasta n .
- El *centered-FOWAWA* (si es simétrico, estrictamente decreciente con respecto al centro e inclusivo).
- El *nonmonotonic-FOWAWA*.
- El *dependent-FOWAWA*.
- Etc.

Y así sucesivamente, se podrían ir considerando otros casos particulares procedentes del vector de ponderaciones de la parte OWA del operador OWAWA siguiendo con la metodología explicada anteriormente.

3.6. Extensiones de nivel 2

3.6.1. Induced linguistic OWAWA operator

El *induced linguistic OWAWA (ILOWAWA) operator* es un operador de agregación que utiliza información incierta representada mediante variables lingüísticas en el operador OWAWA y un proceso de reordenación de los argumentos lingüísticos que no depende de sus valores sino de unas variables inducidas de ordenación. Por tanto, este operador permite considerar al mismo tiempo un carácter actitudinal complejo del decisor, los grados de importancia de los argumentos y información incierta expresada por variables lingüísticas.

Definición. Un operador ILOWAWA es una función $ILOWAWA: S^n \rightarrow S$ de dimensión n , si tiene un vector de ponderaciones W asociado, con $\sum_{j=1}^n w_j = 1$ y $w_j \in [0, 1]$ y un vector de ponderaciones V , con $\sum_{i=1}^n v_i = 1$ y $v_i \in [0, 1]$, tal que:

$$ILOWAWA(\langle u_1, s_{x_1} \rangle, \dots, \langle u_n, s_{x_n} \rangle) = \beta \sum_{j=1}^n w_j s_{Y_j} + (1 - \beta) \sum_{i=1}^n v_i s_{X_i}, \quad (24)$$

donde s_{Y_j} es el valor s_{X_i} del par $ILOWAWA$ que tiene el j -ésimo más grande de los u_i , u_i en $\langle u_i, s_{X_i} \rangle$ hace referencia a la variable inducida de ordenación, y $\beta \in [0, 1]$.

Como se puede observar, si $\beta = 0$, se obtiene estrictamente la media ponderada lingüística o operador LWA y si $\beta = 1$, se obtiene estrictamente el operador ILOWA a partir del cual se podría estudiar todos sus casos particulares.

3.6.2. Uncertain induced OWAWA operator

El *uncertain induced OWAWA operator* o operador UIOWAWA, es un operador OWAWA para situaciones en donde la información disponible sea incierta y venga representada mediante intervalos de confianza. Además, el proceso de reordenación de los argumentos no se llevará a cabo según sus valores, sino que dependerá de unas variables de ordenación inducidas que reflejan un carácter más complejo al grado de optimismo del decisor. Tiene la gran ventaja de que permite representar la información de una forma más completa de tal forma que resulta posible considerar los resultados más optimistas y los más pesimistas. Se puede definir de la siguiente forma.

Definición. Sea Ω el conjunto de los intervalos de confianza. Un operador UIOWAWA es una función $UIOWAWA: \Omega^n \times \Omega^n \rightarrow \Omega$ de dimensión n , si tiene un vector de ponderaciones W asociado, con $\sum_{j=1}^n w_j = 1$ y $w_j \in [0, 1]$ tal que:

$$UIOWAWA(\langle u_1, \tilde{a}_1 \rangle, \dots, \langle u_n, \tilde{a}_n \rangle) = \sum_{j=1}^n \hat{v}_j b_j, \quad (25)$$

donde b_j es el valor $\tilde{a}_i$ del par $UIOWAWA$ que tiene el j -ésimo más grande de los u_i , u_i en $\langle u_i, \tilde{a}_i \rangle$ hace referencia a la variable inducida de ordenación, cada argumento $\tilde{a}_i$ es un intervalo de confianza y tiene asociado una ponderación v_i con $\sum_{i=1}^n v_i = 1$ y $v_i \in [0, 1]$, $\hat{v}_j = \beta w_j + (1 - \beta)v_j$ con $\beta \in [0, 1]$ y v_j es la ponderación v_i ordenada según b_j , es decir, según el j -ésimo más grande de los $\tilde{a}_i$.

Obsérvese que la información incierta disponible puede venir representada por cualquier tipo de intervalo de confianza, ya sea de 2-tuplas, tripletas, cuádruplos, etc.

En el proceso de ordenación de argumentos y en la toma de decisiones, es necesario definir un criterio de ordenación de intervalos. Para evitar excesivas dificultades, se recomienda seguir con el criterio utilizado en los anteriores capítulos (Kaufmann y Gil-Aluja, 1986; 1987) en donde se busca un valor medio del intervalo.

3.6.3. Fuzzy induced OWAWA operator

El *fuzzy induced OWAWA operator* o operador FLOWAWA, es un operador OWAWA similar al UIOWAWA pero con la diferencia de que en el operador UOWAWA se representa la información mediante intervalos de confianza, mientras que en el FLOWAWA se utiliza números borrosos (NB). Por lo demás, estos dos operadores son muy similares. Es decir, además de este aspecto, también se podría destacar el proceso de reordenación de argumentos que depende de variables de ordenación inducidas. Se puede definir de la siguiente forma.

Definición. Sea Ψ el conjunto de los NBs. Un operador FLOWAWA es una función *FLOWAWA*: $\Psi^n \rightarrow \Psi$ de dimensión n , si tiene un vector de ponderaciones W asociado, con $\sum_{j=1}^n w_j = 1$ y $w_j \in [0, 1]$ y un vector de ponderaciones V , con $\sum_{i=1}^n v_i = 1$ y $v_i \in [0, 1]$, tal que:

$$FLOWAWA(\langle u_1, \tilde{a}_1 \rangle, \dots, \langle u_n, \tilde{a}_n \rangle) = \beta \sum_{j=1}^n w_j b_j + (1 - \beta) \sum_{i=1}^n v_i \tilde{a}_i, \quad (26)$$

donde b_j es el valor $\tilde{a}_i$ del par *FLOWAWA* que tiene el j -ésimo más grande de los u_i , u_i en $\langle u_i, \tilde{a}_i \rangle$ hace referencia a la variable inducida de ordenación, los $\tilde{a}_i$ son NBs y $\beta \in [0, 1]$.

Obsérvese que la información incierta disponible puede venir representada por cualquier tipo de NB como por ejemplo:

- Números borrosos triangulares
- Números borrosos trapezoidales
- Números borrosos intervalo valorados
- Números borrosos de tipo 2 y n .
- Números borrosos L-R
- Números borrosos generalizados
- Números borrosos intervalo valorados generalizados
- Números borrosos de tipo 2 y n generalizados
- Números borrosos L-R (de tipo 2 y n , generalizados, etc.)
- Etc.

En el proceso de ordenación de argumentos y en la toma de decisiones, se seguirá con el criterio explicado anteriormente (Kaufmann y Gil-Aluja, 1986; 1987) en donde se busca un valor medio del NB.

También obsérvese que resulta posible considerar a las ponderaciones W y V como NBs. Es decir, debido al grado de incertidumbre, se puede definir la información de estas variables mediante NBs. Debido a que estos conceptos implican un análisis mucho más detallado e incluyen dificultades adicionales, se deja su estudio para investigaciones postdoctorales. Obsérvese que también sería posible considerar casos con intervalos y con NBs al mismo tiempo Véase el cuadro comentado en el anterior subapartado). Además, se podrían buscar muchas más combinaciones si se considerasen otras técnicas para representar la información incierta como el uso de variables lingüísticas, expertones, etc.

Finalmente, además de estos casos, se podrían considerar muchos otros más a partir de ir considerando otras características como por ejemplo el uso de t-normas y conormas y otras extensiones.

4. Generalized OWAWA operator

4.1. Conceptos fundamentales

Una forma de generalizar el operador OWAWA es mediante el uso de medias generalizadas o cuasi-aritméticas. Entonces, se consigue una formulación mucho más completa que abarca a un gran número de casos particulares como el OWAWA geométrico, el OWAWA cuadrático, etc. A esta generalización se la denominará *generalized OWAWA operator* o Quasi-OWAWA, según se utilicen medias generalizadas o cuasi-aritméticas. La gran ventaja que ofrece es una visión mucho más completa del problema ya que permite considerar muchos casos que anteriormente no se habían incluido en el análisis. Se define de la siguiente forma. En primer lugar, se analiza el *immediate weighted generalized OWA* (IWGOWA).

Definición. Un operador IWGOWA es una función $IWGOWA: R^n \rightarrow R$ de dimensión n , si tiene un vector de ponderaciones W asociado, con $\sum_{j=1}^n w_j = 1$ y $w_j \in [0, 1]$ tal que:

$$IWGOWA(a_1, \dots, a_n) = \left(\sum_{j=1}^n \hat{v}_j b_j^\lambda \right)^{1/\lambda}, \quad (27)$$

donde b_j es el j -ésimo más grande de los a_i , cada argumento a_i tiene asociado una ponderación v_i con $\sum_{i=1}^n v_i = 1$ y $v_i \in [0, 1]$, $\hat{v}_j = (w_j v_j / \sum_{j=1}^n w_j v_j)$, v_j es la ponderación v_i ordenada según b_j , es decir, según el j -ésimo más grande de los a_i , y λ es un parámetro tal que $\lambda \in (-\infty, \infty)$.

Como se ha comentado, se puede formular un caso más completo que además de unificar al operador OWA y al operador WA, permita reflejar en qué grado se quiere considerar cada uno. Se define de la siguiente forma

Definición. Un operador GOWAWA es una función GOWAWA: $R^n \rightarrow R$ de dimensión n , si tiene un vector de ponderaciones W asociado, con $\sum_{j=1}^n w_j = 1$ y $w_j \in [0, 1]$ y un vector de ponderaciones V , con $\sum_{i=1}^n v_i = 1$ y $v_i \in [0, 1]$, tal que:

$$GOWAWA(a_1, \dots, a_n) = \beta \left(\sum_{j=1}^n w_j b_j^\lambda \right)^{1/\lambda} + (1 - \beta) \left(\sum_{i=1}^n v_i a_i^\lambda \right)^{1/\lambda}, \quad (28)$$

donde b_j es el j -ésimo más grande de los argumentos a_i , $\beta \in [0, 1]$ y λ es un parámetro tal que $\lambda \in (-\infty, \infty)$.

Como se puede observar, en este caso se da un tratamiento separado a ambos casos a través de utilizar una ponderación simple que refleja la importancia de cada caso en el problema. En este caso también se observa que si $\beta = 0$, se obtiene estrictamente la media ponderada generalizada o operador GWA y si $\beta = 1$, se obtiene estrictamente el operador GOWA.

En el operador GOWAWA se puede distinguir entre órdenes descendentes y ascendentes. Las ponderaciones de estos operadores están relacionados mediante $w_j = w_{n-j+1}^*$, donde w_j es el j -ésimo coeficiente del *descending*

GOWAWA (*DGOWAWA*) y w_{n-j+1}^* el j -ésimo coeficiente del *ascending GOWAWA* (*AGOWAWA*) operator.

Obsérvese que si el vector de ponderaciones no está normalizado, ya sea el vector de ponderaciones *GOWA* o el *GWA*, es decir, $W = \sum_{j=1}^n w_j \neq 1$, o $V = \sum_{i=1}^n v_i \neq 1$, entonces, el operador *GOWAWA* se puede expresar de la siguiente forma:

$$GOWAWA(a_1, \dots, a_n) = \frac{\beta}{W} \left(\sum_{j=1}^n w_j b_j^\lambda \right)^{1/\lambda} + \frac{(1-\beta)}{V} \left(\sum_{i=1}^n v_i a_i^\lambda \right)^{1/\lambda}. \quad (29)$$

El operador *GOWAWA* cumple las propiedades de monotonía, delimitación entre el mínimo y el máximo y la idempotencia. Es monótono porque si $a_i \geq e_i$ para todo i , entonces, $GOWAWA(a_1, \dots, a_n) \geq GOWAWA(e_1, \dots, e_n)$, siendo a_i y e_i los argumentos del problema. Es idempotente porque si $a_i = a$, para todo i , entonces, $GOWAWA(a_1, \dots, a_n) = a$. Finalmente, es limitado porque $\min\{a_i\} \leq GOWAWA(a_1, \dots, a_n) \leq \max\{a_i\}$.

4.2. Tipos de *GOWAWA* operators

A continuación, se van a desarrollar diferentes casos particulares de operadores *GOWAWA*. Se pueden distinguir entre casos procedentes del vector de ponderaciones y casos procedentes del parámetro λ .

En primer lugar, se tienen los casos particulares procedentes del parámetro λ .

- Si $\lambda = 1$, se obtiene el *OWAWA operator*.
- Si $\lambda = 2$, se obtiene el *ordered weighted quadratic averaging weighted averaging (OWQAWA) operator*.
- Si $\lambda = 0$, se obtiene (por aproximación) el *ordered weighted geometric averaging weighted averaging (OWGAWA) operator*.
- Si $\lambda = -1$, se obtiene el *ordered weighted harmonic averaging weighted averaging (OWHAWA) operator*.

Por el otro lado, se pueden analizar los casos particulares procedentes del vector de ponderaciones W .

- El operador GOWA ($\beta = 1$).
- El operador GWA ($\beta = 0$).
- El máximo ponderado ($w_1 = 1$ y $w_j = 0$, para todo $j \neq 1$).
- El mínimo ponderado ($w_n = 1$ y $w_j = 0$, para todo $j \neq n$).
- La media generalizada simple ($w_j = 1/n$, para todo b_i y $v_i = 1/n$, para todo a_i).
- El GOWAWA según el criterio de Hurwicz ($w_1 = \alpha$, $w_n = 1 - \alpha$ y $w_j = 0$, para todo $j \neq 1, n$).
- El *step-GOWAWA* ($w_k = 1$ y $w_j = 0$, para todo $j \neq k$).
- El *window-GOWAWA* ($w_j = 1/m$ para $k \leq j \leq k + m - 1$ y $w_j = 0$ para $j < k$ y $j > k + m$).
- El *olympic-GOWAWA operator* ($w_1 = w_n = 0$, y para todos los demás $w_j = 1/(n - 2)$).
- La mediana-GOWAWA.
 - Si n es impar asignamos $w_{(n+1)/2} = 1$ y $w_j = 0$ para todos los demás.
 - Si n es par, se pueden utilizar diferentes criterios. Por ejemplo, se puede asignar $w_{n/2} = w_{(n/2)+1} = 0.5$, y $w_j = 0$ para todos los demás.
- El *S-GOWAWA* ($w_1 = (1/n)(1 - (\alpha + \beta) + \alpha)$, $w_n = (1/n)(1 - (\alpha + \beta) + \beta)$, y $w_j = (1/n)(1 - (\alpha + \beta))$ para $j = 2$ hasta $n - 1$ donde $\alpha, \beta \in [0, 1]$ y $\alpha + \beta \leq 1$).
- E-Z GOWAWA (2 alternativas).
 - 1) Se asigna $w_j = (1/k)$ para $j = 1$ hasta k y $w_j = 0$ para $j > k$.
 - 2) Se asigna $w_j = 0$ para $j = 1$ hasta $n - k$ y $w_j = (1/k)$ para $j = n - k + 1$ hasta n .
- El *centered-GOWAWA* (si es simétrico, estrictamente decreciente con respecto al centro e inclusivo).
- El *nonmonotonic-GOWAWA*.
- El *dependent-GOWAWA*.

Y así sucesivamente, se podrían considerar un gran número de casos particulares siguiendo con la metodología explicada en los capítulos anteriores.

4.3. Generalización mediante el uso de medias cuasi-aritméticas

El operador GOWAWA puede ser generalizado a través de utilizar medias cuasi-aritméticas. Entonces, se obtiene una generalización mucho mayor del problema. A este operador se le denominará como *Quasi-OWAWA operator*.

Definición. Una función QOWAWA: $R^n \rightarrow R$ de dimensión n , si tiene un vector de ponderaciones W asociado, con $\sum_{j=1}^n w_j = 1$ y $w_j \in [0, 1]$ y un vector de ponderaciones V , con $\sum_{i=1}^n v_i = 1$ y $v_i \in [0, 1]$, tal que:

$$Quasi-OWAWA(a_1, \dots, a_n) = g^{-1} \left(\sum_{j=1}^n w_j g(b_j) \right) + (1 - \beta) h^{-1} \left(\sum_{i=1}^n v_i h(a_i) \right), \quad (30)$$

donde b_j es el j -ésimo más grande de los argumentos a_i , $\beta \in [0, 1]$ y $g(b)$ es una función monótona estrictamente continua.

Otro aspecto a destacar son las medidas para caracterizar un vector de pesos y el tipo de agregación que ejecuta. Siguiendo con las ideas desarrolladas para el operador GOWAWA, el carácter actitudinal cuasi-aritmético $\alpha(W)$ se puede formular de la siguiente forma:

$$\alpha(W) = \beta g^{-1} \left(\sum_{j=1}^n w_j g \left(\frac{n-j}{n-1} \right) \right) + (1 - \beta) h^{-1} \left(\sum_{i=1}^n v_i h \left(\frac{n-j}{n-1} \right) \right). \quad (31)$$

Y así sucesivamente se podrían analizar otras medidas y propiedades del operador Quasi-OWAWA.

Desde una perspectiva general del proceso de reordenación, se puede distinguir entre ordenaciones descendentes o ascendentes. Cabe destacar que los vectores de ponderaciones del *Quasi-DOWAWA* y *Quasi-AOWAWA* son simétricos entre sí. Es decir, se encuentran relacionados mediante $w_j = w_{n+1-j}^*$, siendo w_j el j -ésimo coeficiente del *Quasi-DOWAWA* (o *Quasi-OWAWA operator*) y w_{n+1-j}^* el j -ésimo coeficiente del *Quasi-AOWAWA operator*.

Finalmente, destacar que el operador *Quasi-OWAWA* generaliza a todos los casos comentados para los operadores *GOWAWA* e incluye a muchos otros más. Es decir, a partir de esta generalización se puede obtener la media cuasi-aritmética, la media ponderada cuasi-aritmética, el operador *Quasi-OWA*, el operador *OWGAWA*, el operador *OWQAWA*, el *olympic-Quasi-OWAWA operator*, el *S-Quasi-OWAWA operator*, el *centered-Quasi-OWAWA operator*, el *ME-Quasi-OWAWA operator*, y mucho otros más.

4.4. Extensiones a los *GOWAWA operators*

Los operadores *GOWAWA* pueden ser extendidos de diferentes formas según las características o condiciones adicionales que se incorporen a dicho operador. Obsérvese que el operador *GOWAWA* generaliza al operador *OWAWA*, *OWQAWA*, etc. Por tanto, al introducir extensiones a los operadores *GOWAWA*, automáticamente, también se estarán introduciendo extensiones a dichos operadores. También cabe destacar que para cada operador generalizado, se comentará su formulación a través de utilizar medias generalizadas y medias cuasi-aritméticas aunque la denominación *GOWAWA* se utilice para referirse al uso de medias generalizadas.

4.4.1. *Induced GOWAWA operator*

El *induced GOWAWA operator* o operador *IGOWAWA*, es un operador similar al *GOWAWA* con la ventaja adicional de que su proceso de ordenación no depende de los valores de los argumentos, sino que depende de un proceso de ordenación basado en variables de ordenación inducidas. Se puede definir de la siguiente forma.

Definición. Un operador *IGOWAWA* es una función *IGOWAWA*: $R^n \rightarrow R$ de dimensión n , si tiene un vector de ponderaciones W asociado, con $\sum_{j=1}^n w_j = 1$ y $w_j \in [0, 1]$ y un vector de ponderaciones V , con $\sum_{i=1}^n v_i = 1$ y $v_i \in [0, 1]$, tal que:

$$IGOWAWA(\langle u_1, a_1 \rangle, \dots, \langle u_n, a_n \rangle) = \beta \left(\sum_{j=1}^n w_j b_j^\lambda \right)^{1/\lambda} + (1-\beta) \left(\sum_{i=1}^n v_i a_i^\lambda \right)^{1/\lambda}, \quad (32)$$

donde b_j es el valor a_i del par $IGOWAWA$ que tiene el j -ésimo más grande de los u_i , u_i en $\langle u_i, a_i \rangle$ hace referencia a la variable inducida de ordenación, $\beta \in [0, 1]$ y λ es un parámetro tal que $\lambda \in (-\infty, \infty)$.

Como se puede observar, si $\beta = 0$, se obtiene estrictamente la media ponderada generalizada o operador GWA y si $\beta = 1$, se obtiene estrictamente el operador IGOWA.

El operador $IGOWAWA$ es monótono, limitado e idempotente. También es simétrico, es decir, se puede distinguir entre órdenes descendentes ($DIGOWAWA$) y ascendentes ($AIGOWAWA$). Las ponderaciones de estos operadores están relacionados por $w_j = w_{n+1-j}^*$, donde w_j es el j -ésimo coeficiente del $DIGOWAWA$ (o $IGOWAWA$) y w_{n+1-j}^* el j -ésimo coeficiente del $AIGOWAWA$.

Obsérvese que si el vector de ponderaciones no está normalizado, ya sea el vector de ponderaciones GOWA o el GWA, es decir, $W = \sum_{j=1}^n w_j \neq 1$, o $V = \sum_{i=1}^n v_i \neq 1$, entonces, el operador $IGOWAWA$ se puede expresar de la siguiente forma:

$$IGOWAWA(\langle u_1, a_1 \rangle, \dots, \langle u_n, a_n \rangle) = \frac{\beta}{W} \left(\sum_{j=1}^n w_j b_j^\lambda \right)^{1/\lambda} + \frac{(1-\beta)}{V} \left(\sum_{i=1}^n v_i a_i^\lambda \right)^{1/\lambda}. \quad (33)$$

Otro aspecto a comentar es el problema de empates en el proceso de ordenación de las variables de ordenación inducidas. Para solucionar este problema, se recomienda seguir la metodología de (Yager y Filev, 1999) en donde se reemplaza los argumentos empatados por su media. Obsérvese que en este caso se utilizará la media generalizada.

El operador IGOWAWA generaliza a un gran número de casos particulares de entre los cuales se destacan los siguientes. Por un lado, se tienen los casos particulares procedentes del parámetro λ .

- Si $\lambda = 1$, se obtiene el *induced OWAWA (IOWAWA) operator*.
- Si $\lambda = 2$, se obtiene el *induced OWQAWA (IOWQAWA) operator*.
- Si $\lambda = 0$, se obtiene (por aproximación) el *induced OWGAWA (IOWGAWA) operator*.
- Si $\lambda = -1$, se obtiene el *induced OWHAWA (IOWHAWA) operator*.

El operador IGOWAWA puede ser generalizado a través de utilizar medias cuasi-aritméticas. A este operador se le denominará *Quasi-IOWAWA operator*. Como se puede observar, cuando la función $g(b) = b^\lambda$, entonces, el Quasi-IOWAWA se convierte en el operador IGOWAWA.

4.4.2. Linguistic GOWAWA operator

El *linguistic GOWAWA (LGOWAWA) operator* es un operador de agregación que utiliza información incierta representada mediante variables lingüísticas en el operador GOWAWA. Se puede definir de la siguiente manera.

Definición. Un operador LGOWAWA es una función LGOWAWA: $S^n \rightarrow S$ de dimensión n , si tiene un vector de ponderaciones W asociado, con $\sum_{j=1}^n w_j = 1$ y $w_j \in [0, 1]$ y un vector de ponderaciones V , con $\sum_{i=1}^n v_i = 1$ y $v_i \in [0, 1]$, tal que:

$$LGOWAWA(s_{X_1}, \dots, s_{X_n}) = \beta \left(\sum_{j=1}^n w_j s_{Y_j}^\lambda \right)^{1/\lambda} + (1 - \beta) \left(\sum_{i=1}^n v_i s_{X_i}^\lambda \right)^{1/\lambda}, \quad (34)$$

donde s_{Y_j} es el j -ésimo más grande de los s_{X_i} , $\beta \in [0, 1]$ y λ es un parámetro tal que $\lambda \in (-\infty, \infty)$.

Como se puede observar, si $\beta = 0$, se obtiene estrictamente la media ponderada generalizada lingüística o operador LGWA y si $\beta = 1$, se obtiene estrictamente el operador LGOWA.

Cabe destacar que dentro de esta formulación, se podrían utilizar diferentes tipos de variables lingüísticas ya sea a partir del análisis interno o del externo. El operador LGOWAWA es monótono, limitado e idempotente. También se puede distinguir entre órdenes descendentes (DLGOWAWA) y ascendentes (ALGOWAWA).

El operador LGOWAWA incluye a un gran número de casos particulares como son los siguientes. En primer lugar, se tienen los casos particulares procedentes del parámetro λ .

- Si $\lambda = 1$, se obtiene el *linguistic OWAWA (LOWAWA) operator*.
- Si $\lambda = 2$, se obtiene el *linguistic OWQAWA (LOWQAWA) operator*.
- Si $\lambda = 0$, se obtiene (por aproximación) el *linguistic OWGAWA (LOWGAWA) operator*.
- Si $\lambda = -1$, se obtiene el *linguistic OWHAWA (LOWHAWA) operator*.

El operador LGOWAWA puede ser generalizado a través de utilizar medias cuasi-aritméticas. A este operador se le denominará *Quasi-LOWAWA operator*.

4.4.3. Uncertain GOWAWA operator

El *uncertain GOWAWA operator* o operador UGOWAWA, es un operador GOWAWA para situaciones en donde la información disponible sea incierta y venga representada mediante intervalos de confianza. Su gran ventaja reside en la posibilidad de representar la información de una forma más completa. Se puede definir de la siguiente forma.

Definición. Sea Ω el conjunto de los intervalos de confianza. Un operador UGOWAWA es una función $UGOWAWA: \Omega^n \rightarrow \Omega$ de dimensión n , si tiene un vector de ponderaciones W asociado, con $\sum_{j=1}^n w_j = 1$ y $w_j \in [0, 1]$ y un vector de ponderaciones V , con $\sum_{i=1}^n v_i = 1$ y $v_i \in [0, 1]$, tal que:

$$UGOWAWA(\tilde{a}_1, \dots, \tilde{a}_n) = \beta \left(\sum_{j=1}^n w_j b_j^\lambda \right)^{1/\lambda} + (1 - \beta) \left(\sum_{i=1}^n v_i \tilde{a}_i^\lambda \right)^{1/\lambda}, \quad (35)$$

donde b_j es el j -ésimo más grande de los argumentos $\tilde{a}_i$, los $\tilde{a}_i$, son intervalos de confianza, $\beta \in [0, 1]$ y λ es un parámetro tal que $\lambda \in (-\infty, \infty)$.

Obsérvese que la información incierta disponible puede venir representada por cualquier tipo de intervalo de confianza, ya sea de 2-tuplas, tripletas, cuádruplos, etc.

Otro aspecto a destacar en el proceso de ordenación de argumentos y en la toma de decisiones, es la necesidad de definir un criterio de ordenación de intervalos. Para evitar excesivas dificultades, se recomienda seguir con el criterio utilizado en los anteriores capítulos (Gil-Lafuente, 2001; Kaufmann y Gil-Aluja, 1986; 1987) en donde se busca un valor medio del intervalo.

También obsérvese que resulta posible considerar a las ponderaciones W y a las V como inciertos. Debido a que estos conceptos requieren de un tratamiento más detallado e incluyen dificultades adicionales, se deja su estudio para investigaciones futuras.

El operador UGOWAWA generaliza a un gran número de casos particulares de entre los cuales se destacan los siguientes. Por un lado, se tienen los casos particulares procedentes del parámetro λ .

- Si $\lambda = 1$, se obtiene el *uncertain OWAWA (UOWAWA) operator*.
- Si $\lambda = 2$, se obtiene el *uncertain OWQAWA (UOWQAWA) operator*.
- Si $\lambda = 0$, se obtiene (por aproximación) el *uncertain OWGAWA (UOWGAWA) operator*.
- Si $\lambda = -1$, se obtiene el *uncertain OWHAWA (UOWHAWA) operator*.

Finalmente, destacar que también se puede generalizar el operador UGOWAWA a través de utilizar medias cuasi-aritméticas. A este operador se le denominará *Quasi-UOWAWA operator*. Se puede definir de la siguiente forma.

4.4.4. Fuzzy GOWAWA operator

El *fuzzy GOWAWA operator* o operador FGOWAWA, es un operador GOWAWA para situaciones inciertas en donde la información puede ser representada mediante NBs. Su principal ventaja es la posibilidad de ofrecer una información mucho más completa al decisor en situaciones de incertidumbre ya que considera todos los casos pesimistas y optimistas que se pueden producir. Se puede definir de la siguiente forma.

Definición. Sea Ψ el conjunto de los NBs. Un operador FGOWAWA es una función $FGOWAWA: \Psi^n \rightarrow \Psi$ de dimensión n , si tiene un vector de ponderaciones W asociado, con $\sum_{j=1}^n w_j = 1$ y $w_j \in [0, 1]$ y un vector de ponderaciones V , con $\sum_{i=1}^n v_i = 1$ y $v_i \in [0, 1]$, tal que:

$$FGOWAWA(\tilde{a}_1, \dots, \tilde{a}_n) = \beta \left(\sum_{j=1}^n w_j b_j^\lambda \right)^{1/\lambda} + (1 - \beta) \left(\sum_{i=1}^n v_i \tilde{a}_i^\lambda \right)^{1/\lambda}, \quad (36)$$

donde b_j es el j -ésimo más grande de los argumentos $\tilde{a}_i$, los $\tilde{a}_i$ son NBs, $\beta \in [0, 1]$ y λ es un parámetro tal que $\lambda \in (-\infty, \infty)$.

Obsérvese que la información incierta disponible puede venir representada por cualquier tipo de NB como por ejemplo:

- Números borrosos triangulares
- Números borrosos trapezoidales
- Números borrosos intervalo valorados
- Números borrosos de tipo 2 y n .
- Números borrosos L-R
- Números borrosos generalizados
- Números borrosos intervalo valorados generalizados
- Números borrosos de tipo 2 y n generalizados
- Números borrosos L-R (de tipo 2 y n , generalizados, etc.)

También cabe destacar que en el proceso de ordenación de argumentos y en la toma de decisiones, se seguirá con el criterio explicado anteriormente para comparar NBs en donde se busca un valor medio del NB.

Al igual que las anteriores extensiones, el operador FGOWAWA generaliza a un gran número de casos particulares. Por un lado, se tienen los casos particulares procedentes del parámetro λ .

- Si $\lambda = 1$, se obtiene el *fuzzy OWAWA (FOWAWA) operator*.
- Si $\lambda = 2$, se obtiene el *fuzzy OWQAWA (FOWQAWA) operator*.
- Si $\lambda = 0$, se obtiene (por aproximación) el *fuzzy OWGAWA (FOWGAWA) operator*.
- Si $\lambda = -1$, se obtiene el *fuzzy OWHAWA (FOWHAWA) operator*.

El operador FGOWAWA puede ser generalizado mediante el uso de medias cuasi-aritméticas. Como resultado se obtiene el *Quasi-FOWAWA operator*. Finalmente, destacar que se podrían desarrollar muchas otras extensiones siguiendo con la metodología explicada anteriormente.

5. Operadores OWAWA en las medidas de distancia

Los operadores OWAWA también pueden ser utilizados en los métodos de distancias. Entonces, se obtiene el *ordered weighted averaging weighted averaging distance operator* o operador OWAWAD. La gran ventaja que tiene es que permite agregar un problema de distancias con operadores OWA y WA al mismo tiempo de tal forma que se refleja el grado de optimismo y el grado de importancia en la misma formulación. Con el operador OWAWAD se consigue una formulación mucho más general a los métodos de distancias, lo cual permite mostrar un abanico mucho más amplio de resultados según los intereses del problema.

Además, la utilización de operadores OWAWAD puede ser considerado en un gran número de aplicaciones como se mostrará en el capítulo de aplicabilidad de los operadores OWA ya sea en diferentes aspectos estadísticos, etc. En resumen, decir que todo concepto que utiliza el concepto de media (en especial de media ponderada) es susceptible de ser analizada con el operador OWAWA. Obsérvese que en este caso, esto afectaría a los diferentes tipos de distancias existentes en la literatura como la distancia de Hamming, Euclides y Minkowski.

El *OWAWA distance operator* o el operador OWAWAD es un operador OWAWA de distancias. La gran ventaja que presenta es la posibilidad de

calcular las distancias entre elementos considerando grados de importancia y grados de optimismo en la misma formulación. En otras palabras, lo que permite es unificar la distancia de Hamming ponderada con el operador OWAD en un mismo modelo. Se puede definir de la siguiente forma. En primer lugar, se presenta el caso con el *immediate weighted OWAD* (IWOWAD).

Definición. Un operador IWOWAD es una función IWOWAD: $R^n \times R^n \rightarrow R$ de dimensión n , si tiene un vector de ponderaciones W asociado, con $\sum_{j=1}^n w_j = 1$ y $w_j \in [0, 1]$ tal que:

$$IWOWAD(P, P_k) = \sum_{j=1}^n \hat{v}_j D_j, \quad (37)$$

donde D_j representa el j -ésimo más grande de los $d_i = |\mu_i - \mu_i^{(k)}|$, μ_i es la valuación en $[0, 1]$ de la característica i -ésima de los elementos del conjunto ideal P , $\mu_i^{(k)}$ es la valuación en $[0, 1]$ de la característica i -ésima de los elementos del conjunto k -ésimo considerado, cada argumento (distancia individual) $|\mu_i - \mu_i^{(k)}|$ tiene asociado una ponderación v_i con $\sum_{i=1}^n v_i = 1$ y $v_i \in [0, 1]$, $\hat{v}_j = (w_j v_j / \sum_{j=1}^n w_j v_j)$ y v_j es la ponderación v_i ordenada según D_j , es decir, según el j -ésimo más grande de los $|\mu_i - \mu_i^{(k)}|$.

Como se ha comentado en los anteriores apartados, se puede formular un caso más completo que además de unificar al operador OWAD y al operador WAD, permita reflejar en qué grado se quiere considerar cada uno. Es decir, en algunos casos puede que se quiera tener en cuenta ambos casos pero por las circunstancias del problema, puede que sólo se quiera considerar uno de los casos y el otro con carácter residual, o simplemente, en un grado inferior. Obsérvese que este es el modelo al que estrictamente se denomina como operador OWAWAD.

Definición. Un operador OWAWAD es una función OWAWAD: $R^n \times R^n \rightarrow R$ de dimensión n , si tiene un vector de ponderaciones W asociado, con $\sum_{j=1}^n w_j = 1$ y $w_j \in [0, 1]$ tal que:

$$OWAWAD(P, P_k) = \sum_{j=1}^n \hat{v}_j D_j, \quad (38)$$

donde D_j representa el j -ésimo más grande de los $d_i = |\mu_i - \mu_i^{(k)}|$, μ_i es la valuación en $[0, 1]$ de la característica i -ésima de los elementos del conjunto ideal P , $\mu_i^{(k)}$ es la valuación en $[0, 1]$ de la característica i -ésima de los elementos del conjunto k -ésimo considerado, cada argumento (distancia individual) $|\mu_i - \mu_i^{(k)}|$ tiene asociado una ponderación v_i con $\sum_{i=1}^n v_i = 1$ y $v_i \in [0, 1]$, $\hat{v}_j = \beta w_j + (1 - \beta)v_j$ con $\beta \in [0, 1]$ y v_j es la ponderación v_i ordenada según D_j , es decir, según el j -ésimo más grande de los $|\mu_i - \mu_i^{(k)}|$.

Obsérvese que este caso es mucho más completo ya que aparte de unificar al operador OWA y WA, también permite introducirlos en la formulación en mayor o menor medida según el grado de importancia que se les quiera dar. Entonces, si $\beta = 0$, se obtiene estrictamente la distancia de Hamming ponderada o operador WAD y si $\beta = 1$, se obtiene estrictamente el operador OWAD.

Obsérvese que también es posible formular la anterior definición de la siguiente forma. En este caso, se separan la parte WAD de la parte OWAD mientras que en la anterior formulación se buscaba un mismo vector de ponderaciones para los dos.

Definición. Un operador OWAWAD es una función OWAWAD: $R^n \times R^n \rightarrow R$ de dimensión n , si tiene un vector de ponderaciones W asociado, con $\sum_{j=1}^n w_j = 1$ y $w_j \in [0, 1]$ y un vector de ponderaciones V , con $\sum_{i=1}^n v_i = 1$ y $v_i \in [0, 1]$, tal que:

$$OWAWAD(P, P_k) = \beta \sum_{j=1}^n w_j D_j + (1 - \beta) \sum_{i=1}^n v_i d_i, \quad (39)$$

donde D_j representa el j -ésimo más grande de los $d_i = |\mu_i - \mu_i^{(k)}|$, μ_i es la valuación en $[0, 1]$ de la característica i -ésima de los elementos del conjunto ideal P , $\mu_i^{(k)}$ es la valuación en $[0, 1]$ de la característica i -ésima de los elementos del conjunto k -ésimo considerado y $\beta \in [0, 1]$.

Como se puede observar, en este caso se da un tratamiento separado a ambos casos a través de utilizar una ponderación simple que refleja la importancia de cada caso en el problema. En este caso también se observa que si $\beta = 0$, se obtiene estrictamente la media ponderada o operador WA y si $\beta = 1$, se obtiene estrictamente el operador OWA.

A partir de estas definiciones, se podrían considerar diferentes propiedades y casos particulares de estos operadores siguiendo con la metodología explicada para los otros operadores. Es decir, se podría distinguir entre órdenes descendentes y ascendentes, expresarlo en una notación vectorial, establecer un caso general de normalización de las ponderaciones, estudiar diferentes medidas para caracterizar el vector de ponderaciones, etc.

El *generalized OWAWA distance operator* o el operador GOWAWAD es una generalización del operador OWAWAD a través de utilizar medias generalizadas o cuasi-aritméticas. La gran ventaja que presenta es la posibilidad de ofrecer un caso mucho más completo que incluye a un gran número de distancias no incluidas en el operador OWAWAD como por ejemplo a las diferentes variantes de la distancia de Euclides, de Minkowski, etc. En términos genéricos, el caso con medias o distancias generalizadas, lo que hace es unificar a la distancia de Minkowski ponderada con el operador GOWAWAD. Se puede definir de la siguiente forma.

Definición. Un operador GOWAWAD es una función GOWAWAD: $R^n \times R^n \rightarrow R$ de dimensión n , si tiene un vector de ponderaciones W asociado, con $\sum_{j=1}^n w_j = 1$ y $w_j \in [0, 1]$ y un vector de ponderaciones V , con $\sum_{i=1}^n v_i = 1$ y $v_i \in [0, 1]$, tal que:

$$GOWAWAD(P, P_k) = \beta \left(\sum_{j=1}^n w_j D_j^\lambda \right)^{1/\lambda} + (1 - \beta) \left(\sum_{i=1}^n v_i d_i^\lambda \right)^{1/\lambda}, \quad (40)$$

donde D_j representa el j -ésimo más grande de los $d_i = |\mu_i - \mu_i^{(k)}|$, μ_i es la valuación en $[0, 1]$ de la característica i -ésima de los elementos del conjunto ideal P , $\mu_i^{(k)}$ es la valuación en $[0, 1]$ de la característica i -ésima de los elementos del conjunto k -ésimo considerado, $\beta \in [0, 1]$ y λ es un parámetro tal que $\lambda \in (-\infty, \infty)$.

Como se puede observar, en este caso se da un tratamiento separado a ambos casos a través de utilizar una ponderación simple que refleja la importancia de cada caso en el problema.

Una generalización mayor a esta formulación se consigue a través de utilizar medias cuasi-aritméticas. En este caso, se consigue el operador Quasi-OWAWAD. A partir de estas definiciones, se podrían considerar diferentes propiedades y casos particulares de estos operadores siguiendo con la metodología explicada para los otros operadores.

6. Conclusiones

Se ha presentado unos nuevos operadores de agregación que unifican la media ponderada y la media ponderada ordenada en un mismo modelo en el cual se considera la importancia que cada variable tiene en el problema específico considerado. A este operador se le conoce como la media ponderada ordenada ponderada que traducido al inglés sería *weighted ordered weighted average* (WOWA) o *OWA weighted average* (OWAWA). Se ha estudiado una gran variedad de propiedades y casos particulares de este operador. Se ha visto que permite integrar la importancia de las variables con el carácter actitudinal del decisor.

También se ha desarrollado una amplia gama de extensiones al operador OWAWA mediante el uso de variables inducidas (IOWAWA), inciertas (UOWAWA), fuzzy (FOWAWA) y lingüísticas (LOWAWA). A continuación, se ha presentado un modelo más general mediante el uso de medias generalizadas y cuasi-aritméticas. La gran ventaja de este operador es la posibilidad de incluir muchos casos particulares de entre los que destacan el OWAWA, el OWAWA cuadrático y el geométrico. También se ha considerado el uso de medidas de distancia en el operador OWAWA.

Finalmente, destacar que en este trabajo se ha presentado de forma general, el proceso de unificación entre la media ponderada ordenada y la media ponderada. Pero quedan muchos otros aspectos fundamentales a considerar dentro de este contexto como es el uso de otros conceptos como son la probabilidad, las medias móviles o las normas. También resulta importante analizar en qué contextos prácticos estos operadores pueden ser de mayor utilidad. En este sentido se espera que en el futuro se presenten algunas

aplicaciones con estos operadores en una gran variedad de problemas de entre los que destacan la teoría de la decisión, la inteligencia computacional y la economía.

Referencias

- [1] G. Beliakov, A. Pradera, T. Calvo, *Aggregation functions: A guide for practitioners*, Springer-Verlag, Berlin, 2007.
- [2] T. Calvo, G. Mayor, R. Mesiar, *Aggregation operators: New trends and applications*, Physica-Verlag, New York, 2002.
- [3] K.J. Engemann, D.P. Filev, R.R. Yager, Modeling decision making using immediate probabilities, *International Journal of General Systems* 24 (1996) 281-294.
- [4] J. Fodor, J.L. Marichal, M. Roubens, Characterization of the ordered weighted averaging operators, *IEEE Transactions on Fuzzy Systems* 3 (1995) 236-240.
- [5] A.M. Gil-Lafuente, *Nuevas estrategias para el análisis financiero en la gestión de empresas*, Ariel Economía, Barcelona, 2001.
- [6] F. Herrera, E. Herrera-Viedma, L. Martínez, A fuzzy linguistic methodology to deal with unbalanced linguistic term sets, *IEEE Transactions on Fuzzy Systems* 16 (2008) 354-370.
- [7] F. Herrera, E. Herrera-Viedma, J.L. Verdegay, A sequential selection process in group decision making with a linguistic assessment approach, *Information Sciences* 85 (1995) 223-239.
- [8] F. Herrera, L. Martínez, A 2-tuple fuzzy linguistic representation model for computing with words, *IEEE Transactions on Fuzzy Systems* 8 (2000) 746-752.
- [9] N. Karayiannis, Soft learning vector quantization and clustering algorithms based on ordered weighted aggregation operators, *IEEE Transactions on Neural Networks* 11 (2000) 1093-1105.
- [10] A. Kaufmann, J. Gil Aluja, *Introducción de la teoría de los subconjuntos borrosos a la gestión de las empresas*, Ed. Milladoiro, 1986.
- [11] A. Kaufmann, J. Gil-Aluja, *Técnicas operativas de gestión para el tratamiento de la incertidumbre*, Ed. Hispano-europea, Barcelona, 1987.
- [12] A. Kaufmann, M.M. Gupta, *Introduction to fuzzy arithmetic*, Publications Van Nostrand, Rheinhold, 1985.
- [13] J.M. Merigó, Fuzzy decision making using immediate probabilities, *Computers & Industrial Engineering* 58 (2010) 651-657.

- [14] J.M. Merigó, A unified model between the weighted average and the induced OWA operator, *Expert Systems with Applications* 38 (2011) 11560-11572.
- [15] J.M. Merigó, Probabilities with OWA operators, *Expert Systems with Applications* 39 (2012a) 11456-11467.
- [16] J.M. Merigó, OWA operators in the weighted average and its application in decision making, *Control & Cybernetics* 41 (2012b) 605-643.
- [17] J.M. Merigó, M. Casanovas, The fuzzy generalized OWA operator and its application in strategic decision making, *Cybernetics & Systems* 41 (2010) 359-370.
- [18] J.M. Merigó, M. Casanovas, The uncertain induced quasi-arithmetic OWA operator, *International Journal of Intelligent Systems* 26 (2011a) 1-24.
- [19] J.M. Merigó, M. Casanovas, Decision making with distance measures and induced aggregation operators, *Computers & Industrial Engineering* 60 (2011b) 66-76.
- [20] J.M. Merigó, M. Casanovas, L. Martínez, Linguistic aggregation operators for linguistic decision making based on the Dempster-Shafer theory of evidence, *International Journal of Uncertainty, Fuzziness and Knowledge-Based Systems* 18 (2010) 287-304.
- [21] J.M. Merigó, K.J. Engemann, D. Palacios-Marqués, Decision making with Dempster-Shafer theory and the OWAWA operator, *Technological and Economic Development of Economy* 19 (2013) S194-S212.
- [22] J.M. Merigó, A.M. Gil-Lafuente, The induced generalized OWA operator, *Information Sciences* 179 (2009) 729-741.
- [23] J.M. Merigó, A.M. Gil-Lafuente, New decision-making techniques and their application in the selection of financial products, *Information Sciences* 180 (2010) 2085-2094.
- [24] J.M. Merigó, A.M. Gil-Lafuente, Decision making techniques with similarity measures and OWA operators, *SORT – Statistics and Operations Research Transactions* 36 (2012) 81-102.
- [25] J.M. Merigó, A.M. Gil-Lafuente, Induced 2-tuple linguistic generalized aggregation operators and their application in decision-making, *Information Sciences* 236 (2013) 1-16.
- [26] R.E. Moore, *Interval analysis*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs NJ, 1966.
- [27] C.E. Shannon, A mathematical theory of communication, *The Bell System Technical Journal* 27 (1948) 379-423.

- [28] V. Torra, The weighted OWA operator, *International Journal of Intelligent Systems* 12 (1997) 153-166.
- [29] V. Torra, Y. Narukawa, *Modelling decisions: Information fusion and aggregation operators*, Springer, Berlin-Heidelberg, 2007.
- [30] Z.S. Xu, EOWA and EOWG operators for aggregating linguistic labels based on linguistic preference relations, *International Journal of Uncertainty, Fuzziness and Knowledge-Based Systems* 12 (2004a) 791-810.
- [31] Z.S. Xu, A method based on linguistic aggregation operators for group decision making with linguistic preference relations, *Information Sciences* 166 (2004b) 19-30.
- [32] Z.S. Xu, Uncertain linguistic aggregation operators based approach to multiple attribute group decision making under uncertain linguistic environment, *Information Sciences* 168 (2004c) 171-184.
- [33] Z.S. Xu and J. Chen, Ordered weighted distance measure, *Journal of Systems Science and Systems Engineering* 17 (2008) 432-445.
- [34] Z.S. Xu, Q.L. Da, The uncertain OWA operator, *International Journal of Intelligent Systems* 17 (2002) 569-575.
- [35] Z.S. Xu, Q.L. Da, An overview of operators for aggregating information, *International Journal of Intelligent Systems* 18 (2003) 953-969.
- [36] R.R. Yager, On ordered weighted averaging aggregation operators in multi-criteria decision making, *IEEE Transactions on Systems, Man and Cybernetics* 18 (1988) 183-190.
- [37] R.R. Yager, Families of OWA operators, *Fuzzy Sets and Systems* 59 (1993) 125-148.
- [38] R.R. Yager, On the inclusion of variance in decision making under uncertainty, *International Journal of Uncertainty, Fuzziness and Knowledge-Based Systems* 4 (1995) 401-419.
- [39] R.R. Yager, Constrained OWA Aggregation, *Fuzzy Sets and Systems* 81 (1996) 89-101.
- [40] R.R. Yager, Heavy OWA operators, *Fuzzy Optimization and Decision Making* 1 (2002) 379-397.
- [41] R.R. Yager, Generalized OWA aggregation operators, *Fuzzy Optimization and Decision Making* 3 (2004) 93-107.
- [42] R.R. Yager, Generalizing variance to allow the inclusion of decision attitude in decision making under uncertainty, *International Journal of Approximate Reasoning* 42 (2006) 137-158.
- [43] R.R. Yager, Centered OWA operators, *Soft Computing* 11 (2007) 631-639.

- [44] R.R. Yager, K.J. Engemann, D.P. Filev, On the concept of immediate probabilities, *International Journal of Intelligent Systems* 10 (1995) 373-397.
- [45] R.R. Yager, D.P. Filev, Induced ordered weighted averaging operators, *IEEE Transaction on Systems, Man and Cybernetics B* 29 (1999) 141-150.
- [46] R.R. Yager, J. Kacprzyck, *The ordered weighted averaging operators: Theory and applications*, Kluwer Academic Publishers, Norwell, MA, 1997.
- [47] R.R. Yager, J. Kacprzyk and G. Beliakov, Recent developments on the ordered weighted averaging operators: Theory and practice, Springer-Verlag, Berlin, 2011.
- [48] L.A. Zadeh, Fuzzy sets, *Information and control* 8 (1965) 338-353.
- [49] L.A. Zadeh, The concept of a linguistic variable and its application to approximate reasoning 1, *Information Sciences* 8 (1975) 199-249.
- [50] L.A. Zadeh, Is there a need for fuzzy logic?, *Information Sciences* 178 (2008) 2751-2779.
- [51] S.Z. Zeng, W. Su, Linguistic induced generalized aggregation distance operators and their application to decision making, *Economic Computation and Economic Cybernetics Studies and Research* 46 (2012) 155-172.
- [52] S.Z. Zeng, W. Su, A. Le, Fuzzy generalized ordered weighted averaging distance operator and its application to decision making, *International Journal of Fuzzy Systems* 14 (2012) 402-412.

□ □ □



PREDICTING CREDIT RATINGS USING A ROBUST MULTI-CRITERIA APPROACH

CONSTANTIN ZOPOUNIDIS

Technical University of Crete

School of Production Engineering and Management

Financial Engineering Laboratory

Abstract

Credit risk modeling plays a crucial role in financial risk management, in areas such as banking, corporate finance, and investments. The financial innovations introduced over the past couple of decades, the new regulatory environment for risk management in financial institutions, and the adverse effects due to the recent global crisis, have brought credit risk management into the spotlight among researchers, practitioners, and policy-makers. Credit ratings are important ingredients of the credit risk management process. Credit ratings are either obtained through models developed internally by financial institutions or are provided externally by credit rating agencies (CRAs). The latter, despite the criticisms on their scope and accuracy, are widely used by investors, financial institutions, and regulators, and they have been extensively studied in academic research. This study employs the recent advances in robust multi-criteria decision aid (MCDA) to construct models that predict the ratings issue by a major CRA. MCDA methods are powerful non-parametric tools that have been shown to be effective in several domains of financial decision making. The proposed modeling approach combines financial and market data in a non-linear value function model that not only estimates the credit risk level of the firms, but also provides insights into the relative importance of the predictor attributes. Empirical results are presented for a panel data set of European listed firms during the period 2002-2012.

Keywords: Credit ratings, Rating agencies, Multi-criteria decision making

1 Introduction

Credit risk refers to the probability that an obligor will not be able to meet scheduled debt obligations (i.e., default). Credit risk modeling plays a crucial role in financial risk management, in areas such as banking, corporate finance, and investments. Credit risk management has evolved rapidly over the past decades, but the global credit crisis of 2007–2008 highlighted that there is still much to be done at multiple levels. Altman and Saunders (1997) list five main factors that have contributed to the increasing importance of credit risk management:

1. the worldwide increase in the number of bankruptcies,
2. the trend towards disintermediation by the highest quality and largest borrowers,
3. the increased competition among credit institutions,
4. the declining value of real assets and collateral in many markets, and
5. the growth of new financial instruments with inherent default risk exposure, such as credit derivatives.

Early credit risk management was primarily based on empirical evaluation systems. CAMEL has been the most widely used system in this context, which is based on the empirical combination of several factors related to capital, assets, management, earnings, and liquidity. It was soon realized however, that such empirical systems cannot provide a sound basis for credit risk management. This led to an outgrowth of attempts from academics and practitioners, focused on the development of new credit risk assessment systems. These efforts were also motivated by the changing regulatory framework that now requires banks to implement analytic methodologies for managing and monitoring their credit portfolios (Basel Committee on Banking Supervision, 2004).

The existing practices are based on sophisticated quantitative techniques, which are used to develop a complete framework for measuring and monitoring credit risk. Credit rating systems are in the core of this framework and they are widely used for estimating default probabilities, supporting credit-granting decisions, pricing loans, and managing loan portfolios. Credit ratings are either obtained through scoring models developed internally by financial institutions (Treacy and Carey, 2000) or are provided externally by credit rating agencies (CRAs).

The risk ratings issued by CRAs have received heavy criticism on their scope and predictive accuracy (e.g., Frost, 2007; Pagano and Volpin, 2010; Tichy et al., 2011), especially after the recent global credit crunch. The results from several studies actually indicate that such ratings are inferior to internal scoring systems for assessing the risk of financial distress and default. Hilscher and Wilson (2013), however, argue that focusing solely on a firm's default risk may lead to considerable loss of information in credit risk assessment, as systematic risk is also an important yet distinct dimension. Their empirical findings show that this risk dimension is best modeled through credit ratings issued by CRAs. This explains their widespread use by investors, financial institutions, and regulators, and their extensive analysis by academic researchers (for a recent overview, see Jeon and Lovo, 2013). In this context, models that explain and replicate the ratings issued by CRAs can be useful in various ways, as they can facilitate the understanding of the factors that drive CRAs' evaluations, provide investors and regulators with early-warning signals and information for important rating events, and support the credit risk assessment process for firms not rated by the CRAs.

Previous studies have focused on analyzing and predicting credit ratings using mostly firm-specific data (usually in the form of financial ratios) and market variables, using different model building techniques. For instance, Huang et al. (2004) compared two data mining methods (neural networks and support vector machines) using two data sets from Taiwan and USA for predicting credit ratings using purely financial ratios. Pasiouras et al. (2006) analyzed the bank credit ratings issued by Fitch for a cross-country sample using explanatory factors covering the regulatory and supervisory framework and bank-specific characteristics. Hwang et al. (2010) employed an ordered nonlinear semiparametric probit model to predict the ratings issued by Standard and Poor's (S&P) for a static sample of listed US companies, using financial and market variables as well as industry effects. In a similar framework, Mizen and Tsoukas (2012) found that using a nonlinear probit model with state dependencies improves the prediction results, whereas Hwang (2013) further found time-varying effects to be important. On the other hand, Lu et al. (2012) analyzed the information in news articles, combined with financial and market variables, to predict changes in the S&P ratings for firms in the USA. Some studies have also considered default risk estimates from structural models (Hwang et al., 2010; Hwang, 2013; Lu et al., 2012), which are based on the contingent claims approach introduced by Black and Scholes (1973) and Merton (1974).

In this study, a multi-criteria decision aid (MCDA) methodology is employed. MCDA is well suited to the ordinal nature of credit ratings and the features of

credit scorecards, while taking into account the nonlinearities observed in previous studies, through easy-to-comprehend decision models and model fitting techniques that do not rely on statistical assumptions. The applicability of the proposed MCDA approach is tested on a sample of European companies from different countries over the period 2002–2012. While most of the past studies related to the analysis of the ratings issued by CRAs have focused on the US and the UK, the ratings of firms in European countries (other than the UK) have been relatively under-examined. The focus on European data has some interesting aspects. First, during the past decade, particularly after the outbreak of the European sovereign debt crisis, the role of CRAs has received much attention from authorities, regulators, and governments in Europe. Furthermore, in contrast to US firms, which operate out of a single country, European firms face different economic and business conditions, and the global crisis has not affected all European countries in the same manner. These particular features make it interesting to examine how the findings of studies conducted in other regions and time periods translate into a cross-country European setting, and to investigate the existence of time-varying effects, particularly in light of the ongoing turmoil in the European economic environment.

The rest of the paper is organized as follows. Section 2 discusses construction of credit scoring and risk rating models and analyzes the contribution of multi-criteria techniques in this field. Section 3 presents the multi-criteria methodology adopted in this study, whereas section 4 is devoted to the empirical analysis and the discussion of the results. Finally, Section 5 concludes the paper and proposes some future research directions.

2 Credit Scoring and Rating

2.1 General Framework

Credit risk is defined as the likelihood that a obligor (firm or individual) will be unable or unwilling to fulfill his debt obligations towards the creditors. In such a case, the creditors will suffer losses that have to be measured as accurately as possible.

The expected loss L_i over a period T (usually one year) from granting credit to a given obligor i can be measured as follows:

$$L_i = PD_i LGD_i EAD_i$$

where PD_i is the probability of default for the obligor i in the time period T , LGD_i is the percentage of exposure the bank might lose in case the borrower defaults and EAD_i is the amount outstanding in case the borrower defaults.

Under the existing regulatory framework of Basel II, default is considered to have occurred with regard to a particular obligor when one or more of the following events has taken place (Basel Committee on Banking Supervision, 2004; Hayden, 2003):

- it is determined that the obligor is unlikely to pay its debt obligations in full;
- a credit loss event associated with any obligation of the obligor;
- the obligor is past due more than 90 days on any credit obligation; or
- the obligor has filed for bankruptcy or similar protection from creditors.

The aim of credit rating models is to assess the probability of default for an obligor, whereas other models are used to estimate LGD and EAD . Rating systems measure credit risk and differentiate individual credits and groups of credits by the risk they pose. This allows bank management and examiners to monitor changes and trends in risk levels, thus promoting safety and soundness in the credit granting process. Credit rating systems are also used for credit approval and underwriting, loan pricing, relationship management and credit administration, allowance for loan and lease losses and capital adequacy, credit portfolio management and reporting (Comptroller of the Currency Administrator of National Banks, 2001).

Generally, a credit rating model can be considered as a mapping function $f : \mathbb{R}^n \rightarrow \mathcal{C}$ that estimates the probability of default of an obligor described by a vector $\mathbf{x} \in \mathbb{R}^K$ of input features and maps the result to a set $\mathcal{C}$ of risk categories. The feature vector $\mathbf{x}$ represents all the relevant information that describes the obligor, including financial and non-financial data. For instance, for corporate loans, financial ratios, measuring the company's profitability, liquidity, leverage, etc., are usually considered to be important quantitative attributes. Non-financial criteria are related to the company's activities, its market position, management quality, growth perspectives, credit history, the trends in its business sector, etc. Empirical evidence has shown that such non-financial attributes significantly improve the estimates of credit scoring and default prediction models (Grunert et al., 2005). Furthermore, market data and estimates from the Black-Scholes-Merton model have also been shown to be strong predictors of credit risk (Doumpos et al., 2014a; Vassalou and Xing, 2004).

The development of a rating model is based on the process of Figure 1. The process begins with the collection of appropriate data regarding known cases with known creditworthiness status (e.g., defaulted and non-defaulted borrowers). These data can be taken from the historical data base of a credit institution or from external resources. At this stage, some preprocessing of the data is necessary in order to transform them into useful features, to eliminate possible outliers, and to select the appropriate set of features for the analysis. These steps lead to the final data $\{\mathbf{x}_i, y_i\}_{i=1}^M$, where $\mathbf{x}_i$ is the input feature vector for obligor i , y_i in the actual credit status of the obligor, and M in the number of observations in the data set. These data, which are used for model development, are usually referred to as *training data*.

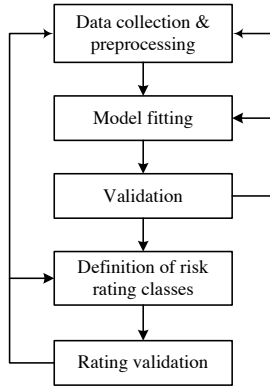


Figure 1: The process for developing credit rating models

The second stage involves the optimization process, which refers to the identification of the model's parameters that best fit the training data. In the simplest case, the model can be expressed as a linear function of the form:

$$f(\mathbf{x}) = \mathbf{x}\boldsymbol{\beta} + \beta_0$$

where $\boldsymbol{\beta} \in \mathbb{R}^K$ is the vector with the coefficients of the selected features in the model and β_0 is a constant term. Under this setting, the objective of the optimization process is to identify the optimal parameter vector $\boldsymbol{\alpha} = (\boldsymbol{\beta}, \beta_0)$ that best fits the training data. This can be expressed as an optimization problem of the following general form:

$$\min_{\boldsymbol{\alpha} \in \mathcal{A}} \mathcal{L}(\boldsymbol{\alpha}, \mathbf{X}) \quad (1)$$

where $\mathcal{A}$ is a set of constraints that define the feasible (acceptable) values for the

parameter vector α , $\mathbf{X}$ is the training data set and $\mathcal{L}$ is a loss function measuring the differences between the model's output and the given classification of the training observations.

The result of the model optimization process are validated using another sample of obligors with known status. This is referred to as the *validation sample*. Typically it consists of cases different than the ones of the training sample and for a future time period. The optimal model is applied to these new observations and its predictive ability is measured. If this is acceptable, then the model's outputs are used to define a set of risk rating classes (usually 10 classes are used). Each rating class is associated with a probability of default and it includes borrowers with similar credit risk levels. The defined rating needs also to be validated in terms of its stability over time, the distribution of the borrowers in the rating groups, and the consistency between the estimated probabilities of default in each group and the empirical ones which are taken from the population of rated borrowers.

2.2 Multi-criteria Aspects of Credit Rating

From the methodological point of view, credit scoring for business and consumer loans is a statistical pattern classification problem, as the decision models are constructed on the basis of historical default data. Nevertheless, some features that analysts often require scoring models to have (Krahnert and Weber, 2001), make MCDA techniques appealing in this context. In particular (Dounpos and Zopounidis, 2014):

- *Credit scoring models are usually required to be monotone with respect to the inputs.* From an economic and business perspective, the monotonicity assumption implies that as the input information for a given applicant improves, the estimated probability of default should decrease. Assuming that all attributes are in a maximization form, the monotonicity assumption can be formally expressed as follows:

$$\Pr(D|\mathbf{x}_i) \leq \Pr(D|\mathbf{x}_j), \quad \forall \mathbf{x}_i \succ \mathbf{x}_j \quad (2)$$

where $\Pr(D|\mathbf{x}_i)$ is the estimated probability of default for credit applicant i and $\succ$ represents the dominance relationship, defined as follows: $\mathbf{x}_i \succ \mathbf{x}_j \Leftrightarrow \mathbf{x}_i \geq \mathbf{x}_j$ and $x_{ik} > x_{jk}$, for at least one attribute k .

Models that violate monotonicity in an arbitrary manner may fail to be accepted, simply because they lack economic sense, thus providing counterin-

tuitive results from an economic perspective. Furthermore, empirical results have shown that introducing monotonicity in credit scoring models actually improves their predictive performance and robustness, through the elimination of the over-fitting effect (Doumpos and Zopounidis, 2009).

- *Credit scoring models should be transparent and comprehensible.* The predictive ability of credit rating models is not the sole decisive factor for their success in practice. In addition to being accurate, credit risk rating models should also be easy to understand by analysts, end users, and regulators. A comprehensible model enables its user to understand its underlying logic and provide justifications on its recommendations (Martens and Baesens, 2010; Martens et al., 2011), instead of simply being used as a black-box analytic recommendation tool.
- *Risk grades are ordinal.* This is often ignored by many popular statistical and computational intelligence techniques used for model building, which often assume that the classes are nominal (i.e., in no particular order).

Multi-criteria decision models fit well these requirements: (a) they are by definition ordinal, (b) they provide evaluation results that are monotone with respect to the evaluation criteria, and (c) they promote transparency, enabling the credit analyst to calibrate them on the basis of his/her expert domain knowledge, and allow for justification of the obtained results. Among others, MCDA methods have been used in the area of credit scoring and risk-rating (and the relevant field of financial distress prediction) in different ways:

1. As tools for building accurate and transparent credit risk assessment systems, customized to the needs of particular financial institutions (Bana e Costa et al., 2002; García et al., 2013). This is particularly important for special types of credit (e.g., project finance) for which historical data may be lacking. In such cases, MCDA methods can greatly enhance peer expert judgment systems, facilitating the structuring of the credit granting evaluation process and providing formal procedures for aggregating multiple credit evaluation criteria.
2. In combination with other modeling and learning techniques, including rough sets, fuzzy models, case-based reasoning, and neural networks (Capotorti and Barbanera, 2012; Hu, 2009; Vukovic et al., 2012; Yu et al., 2009). Such computational intelligence techniques provide strong data analysis capabilities.

MCDA on the other hand, provides axiomatic decision models of different forms.

3. As optimization approaches for model fitting under multiple performance measures (He et al., 2010; Li et al., 2011; Odeh et al., 2011). The performance of a credit rating model has different aspects, including statistical (e.g., different measures of predictive accuracy) and economic (profit/costs derived from actions taken on the basis of the results of a risk assessment model). Multi-objective optimization techniques enable the consideration such multiple performance measures when building a credit rating model.
4. As alternatives to popular statistical and machine learning approaches providing more accurate rating results (Douplos and Pasiouras, 2005; Douplos and Zopounidis, 2011; Hu and Chen, 2011). The results from several studies show that credit scoring models constructed using MCDA techniques provide robust and accurate results, often actually outperforming other popular approaches. Thus, they could be considered as potential candidates for constructing credit scoring and rating models.

3 Multi-criteria Methodology

3.1 Modeling Approach

MCDA provides a variety of approaches for credit risk modeling and the construction of credit scoring systems, including outranking techniques (Douplos and Zopounidis, 2011; Hu and Chen, 2011), rule-based models (Capotorti and Barbanera, 2012; Vukovic et al., 2012; Yu et al., 2009), and value models (Bana e Costa et al., 2002; Douplos and Pasiouras, 2005; Douplos, 2012).

To facilitate the presentation this study focuses on additive value models in the framework of the UTADIS method (Douplos and Zopounidis, 2002; Zopounidis and Douplos, 1999). Additive models are popular approaches for credit risk modeling, as they are intuitive scoring systems, that are simple to understand and implement, and they are compatible with the scorecard structure of credit rating systems used in practice (Siddiqi, 2006). For instance, Krahnen and Weber Krahnen and Weber (2001) conducted a survey among major German banks and found that all of them

used credit scoring models expressed in the form of an additive value function:

$$V(\mathbf{x}_i) = \sum_{k=1}^K w_k v_k(x_{ik}) \quad (3)$$

where the global value $V(\mathbf{x}_i)$ is an estimate of the overall creditworthiness and default risk of obligor i .

In this model, the overall assessment is a weighted average of partial scores $v_1(x_{i1}), \dots, v_K(x_{iK})$ defined over a set of K credit risk assessment criteria. Without loss of generality, we shall assume that the weighting trade-off constants are non-negative and normalized such that $w_1 + w_2 + \dots + w_K = 1$. On the other hand, the marginal value functions $v_1(\cdot), \dots, v_K(\cdot)$, which define the partial scores, are scaled such that $v_k(x_{k*}) = 0$ and $v_k(x_k^*) = 1$, where x_{k*} and x_k^* are the most and least risky level of risk attribute k , respectively. For simplicity, henceforth it will be assumed that all risk assessment criteria are expressed in maximization form (thus implying that all marginal value functions are non-decreasing).

The construction of the credit scoring model (3) can be simplified by setting $u_k(x_k) = w_k v_k(x_k)$, which leads to a rescaled set of marginal value functions $u_1, \dots, u_K$ normalized in $[0, w_k]$. With this transformation, the evaluation model (3) can be re-written in the following equivalent form:

$$V(\mathbf{x}_i) = \sum_{k=1}^K u_k(x_{ik}) \quad (4)$$

This decision model can be linear or nonlinear depending on the form of the marginal value functions. The marginal value functions can be either pre-specified by risk analysts or inferred directly from the data using a preference disaggregation approach. In the context of credit rating the latter approach is the preferred one, particularly when there are historical data available for constructing the model. Under this scheme, a convenient and flexible way to take into consideration a wide class of monotone marginal value functions, is to assume that they are piecewise linear. In that regard, the range of each risk criterion k is split into $s_k + 1$ subintervals defined by s_k break-points $\beta_0^k < \beta_1^k < \dots < \beta_{s_k+1}^k$, between the least and the most preferred levels of the criterion (denoted by β_0^k and $\beta_{s_k+1}^k$, respectively), as illustrated in Fig. 2. Thus, the marginal value of any alternative i on criterion k can be expressed as:

$$u_k(x_{ik}) = \sum_{r=1}^{s_k} p_{ik}^r d_{kr} \quad (5)$$

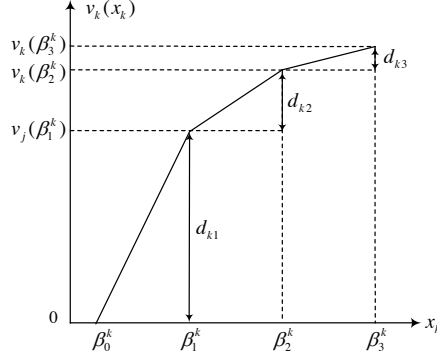


Figure 2: Piecewise linear modeling of a marginal value function

where $d_{kr} = u_k(\beta_r^k) - u_k(\beta_{r-1}^k) \geq 0$ is the difference between the marginal values at two consecutive levels of criterion k and

$$p_{ik}^r = \begin{cases} 0 & \text{if } x_{ik} < \beta_{r-1}^k \\ \frac{x_{ik} - \beta_{r-1}^k}{\beta_r^k - \beta_{r-1}^k} & \text{if } x_{ik} \in [\beta_{r-1}^k, \beta_r^k] \\ 1 & \text{if } x_{ik} > \beta_r^k \end{cases} \quad (6)$$

With the above piecewise linear modeling of the marginal value functions, the scoring model (4) can be expressed as a linear function of the step differences in the marginal values between consecutive break-points in the criteria's scale:

$$V(\mathbf{x}_i) = \sum_{k=1}^K \mathbf{p}_{ik}^\top \mathbf{d}_k \quad (7)$$

where $\mathbf{p}_{ik} = (p_{ik}^1, p_{ik}^2, \dots, p_{ik}^{s_k})$ and $\mathbf{d}_k = (d_{k1}, d_{k2}, \dots, d_{ks_k})$.

The parameters of model (7) can be estimated in the context of the MCDA disaggregation paradigm (Jacquet-Lagrèze and Siskos, 2001) with non-parametric linear programming formulations, using data for obligors classified into predefined risk classes. In a general setting, assume that reference (training) data for $M_1, M_2, \dots, M_N$ obligors are available from N risk classes $C_1, \dots, C_N$, defined such that C_1 is the low risk category and C_N the higher risk one. The rating imposed by model $V(\mathbf{x})$ are made on the basis of the following classification rule:

$$\text{Obligor } i \text{ belongs in risk category } \ell \iff t_\ell < V(\mathbf{x}_i) < t_{\ell-1} \quad (8)$$

where $1 > t_1 > t_2 > \dots > t_{N-1} > 0$ are score thresholds that distinguish the risk

classes. The scoring model and thresholds that best fit the above rule, according to the available training data can be estimated through the solution of the following linear programming problem:

$$\begin{aligned}
 \min \quad & \sum_{\ell=1}^N \frac{1}{M_{\ell}} \sum_{\mathbf{x}_i \in C_{\ell}} (\varepsilon_i^+ + \varepsilon_i^-) \\
 \text{s.t.} \quad & V(\mathbf{x}_i) = \sum_{k=1}^K \mathbf{p}_{ik}^{\top} \mathbf{d}_k \quad i = 1, 2, \dots, M \\
 & V(\mathbf{x}_i) - t_n + \varepsilon_i^+ \geq \delta, \quad \forall \mathbf{x}_i \in C_{\ell}, \ell = 1, \dots, N-1 \\
 & V(\mathbf{x}_i) - t_{n-1} - \varepsilon_i^- \leq -\delta, \quad \forall \mathbf{x}_i \in C_{\ell}, \ell = 2, \dots, N \\
 & t_{\ell-1} - t_{\ell} \geq 0, \quad \ell = 2, \dots, N-1 \\
 & \sum_{k=1}^K \mathbf{1}^{\top} \mathbf{d}_k = 1 \\
 & \mathbf{d}_k, t_{\ell}, \varepsilon_i^+, \varepsilon_i^- \geq 0 \quad \forall i, k, \ell
 \end{aligned} \tag{9}$$

where $\mathbf{1}$ is a vector of ones. The first set of constraints defines the credit scores for the training cases according to the additive model (7). The second set of constraints defines the violations (ε^+) of the lower bound of each risk class (this applies only to obligors belonging to classes $C_1, \dots, C_{N-1}$), whereas the third set of constraints defines the violations (ε^-) of the upper bound of each risk category (this applies only to the obligors belonging to classes $C_2, \dots, C_N$). In both constraints δ is a small positive user-defined constant used to model the strict inequalities of the classification rule (8). The fourth constraint is used to ensure that the thresholds are monotonically non-increasing, whereas the last constraint normalizes the additive model so that the maximum score for any obligor is one.

The objective function involves the minimization of the model's fitting error. This is defined as the weighted sum of the errors for cases belonging into different classes, where the weights are defined in terms of the number of sample observations in each class. In this way, it is possible to handle training sets with considerable imbalanced class sizes, which are very common in credit rating (e.g., the number of obligors is default is much lower than the non-defaulted obligors).

The use of linear programming for model fitting enables the handling of big data sets. This is particularly important for credit scoring, as the available data become larger, particularly after the introduction of the Basel II regulatory framework. Furthermore, a linear programming model enables the risk analyst to incorporate special domain knowledge, which can be very useful for calibrating the model with expert judgment, in order to capture aspects of the problem not adequately covered by the data.

3.2 Robust Formulation

Robustness analysis has emerged over the past decade as a major research issue in MCDA. Vincke (1999) emphasized that robustness should not be considered in the restrictive framework of stochastic analysis and distinguished between robust solutions and robust methods. He further argued that although robustness is an appealing property, it is not a sufficient condition to judge the quality of a method or a solution. Roy (2010), on the other hand, introduced the term *robustness concern* to emphasize that robustness is taken into consideration a priori rather than a posteriori (as is the case of sensitivity analysis). In the framework of Roy, the robustness concern is raised by *vague approximations* and *zones of ignorance* that cause the formal representation of a problem to diverge from the real-life context, due to: (i) the way imperfect knowledge is treated, (ii) the inappropriate preferential interpretation of certain types of data (e.g., transformations of qualitative attributes), (iii) the use of modeling parameters to grasp complex aspects of reality, and (iv) the introduction of technical parameters with no concrete meaning.

The robustness concern is particularly important when inferring MCDA decision models from data through disaggregation formulations. The quality of the inferred models is usually described in terms of their accuracy, but their robustness is also a crucial issue. Recent experimental studies have shown that robustness and accuracy are closely related (Doumpos et al., 2014b; Vetschera et al., 2010). However, accuracy measurements are done ex-post and rely on the use of additional test data, while robustness is taken into consideration ex-ante, thus making it an important issue that is taken into consideration before a decision model is actually put into practical use.

The robustness concern in this context arises because, in most cases, alternative decision models can be inferred in accordance with the information embodied in a set of training cases. This is evident in cases where the solution of optimization formulations such as (9) is not unique. Different optimal solutions may result in very different decision models yielding results that may vary significantly when used to evaluate the risk level for cases outside the training set. Furthermore, even if the optimal solution is unique under the selected model fitting criterion for a given training sample, near optimal solutions may actually yield more meaningful models with improved robustness with regard to data variations.

The complexity of the inferred decision model is also an issue that is related to its

robustness. Simpler models are more robust compared to more complex non-linear models. The latter are defined by a larger number of parameters and as a result the inference procedure becomes less robust and more sensitive to the available data. Therefore, care should be given to the selection of the appropriate modeling form taking into account the available data. This issue has been studied extensively in areas such as the statistical learning theory (Schölkopf and Smola, 2002; Vapnik, 2000).

Following this direction, Doumpos and Zopounidis (2007) presented simple modifications of traditional optimization formulations (such as the one discussed in previous section) on the grounds of the regularization principle which is widely used in data mining and statistical learning (Vapnik, 2000). From a data mining/statistical learning perspective, robustness involves the ability of a prediction model (or learning algorithm) to retain its structure and provide accurate results in cases where the learning process is based on data that contain imperfections (i.e., errors, outliers, noise, missing data, etc.). Given that the robustness of a prediction model is related to its complexity, statistical learning has been founded on a rigorous theoretical framework that connects robustness, complexity, and the accuracy of prediction models.

The foundations of this theoretical framework are based on Tikhonov's regularization principle (Tikhonov et al., 1995), which involves systems of linear equations of the form $\mathbf{Ax} = \mathbf{b}$. When the problem is ill-posed, such a system of equations may not have a solution and the inverse of matrix $\mathbf{A}$ may exhibit instabilities (i.e., $\mathbf{A}$ may be singular or ill-conditioned). In such cases, a numerically robust solution can be obtained through the approximate system $\mathbf{Ax} \approx \mathbf{b}$, such that the following function is minimized:

$$\|\mathbf{Ax} - \mathbf{b}\|^2 + \lambda \|\mathbf{x}\|^2 \quad (10)$$

where $\lambda > 0$ is a regularization parameter that defines the trade-off between the error term $\|\mathbf{Ax} - \mathbf{b}\|^2$ and the "size" of the solution (thus controlling the solution for changes in $\mathbf{A}$ and $\mathbf{b}$).

Following this approach, Doumpos and Zopounidis (2007) reformulated problem

(9) as follows:

$$\begin{aligned}
 \min \quad & \sum_{\ell=1}^N \frac{1}{M_{\ell}} \sum_{\mathbf{x}_i \in C_{\ell}} (\varepsilon_i^+ + \varepsilon_i^-) + \lambda \sum_{k=1}^K \mathbf{1}^{\top} \mathbf{d}_k \\
 \text{s.t.} \quad & V(\mathbf{x}_i) = \sum_{k=1}^K \mathbf{p}_{ik}^{\top} \mathbf{d}_k & i = 1, 2, \dots, M \\
 & V(\mathbf{x}_i) - t_n + \varepsilon_i^+ \geq 1, & \forall \mathbf{x}_i \in C_{\ell}, \ell = 1, \dots, N-1 \\
 & V(\mathbf{x}_i) - t_{n-1} - \varepsilon_i^- \leq -1, & \forall \mathbf{x}_i \in C_{\ell}, \ell = 2, \dots, N \\
 & t_{\ell-1} - t_{\ell} \geq 0, & \ell = 2, \dots, N-1 \\
 & \mathbf{d}_k, t_{\ell}, \varepsilon_i^+, \varepsilon_i^- \geq 0 & \forall i, k, \ell
 \end{aligned} \tag{11}$$

In this formulation the objective function combines two terms. The first involves the minimization of the model's fitting error, similarly to formulation (9). The second term in the objective function is in accordance with Tikhonov's regularization. The parameter $\lambda > 0$ defines the trade-off between the minimization of the fitting error and the complexity of the model, which can be set by trial-and-error or with statistical resampling techniques.

Denoting by $\mathbf{d}_k^*$ ($k = 1, \dots, K$) the optimal parameters of the model resulting from the solution of the above linear program, the constructed additive value function is scaled between zero and $\theta = \sum_{k=1}^K \mathbf{1}^{\top} \mathbf{d}_k^*$. Rescaling the model in $[0, 1]$ can be easily done simply by dividing the optimal solution by θ .

4 Empirical Analysis

4.1 Data and variables

The empirical analysis is based on a panel data set consisting of 1,325 firm-year observations involving European listed companies over the period 2002–2012. The sample covers eight different countries and five business sectors, as illustrated in Table 1.

Financial data for the firms in the sample were collected from the Osiris database, whereas Bloomberg was used to get the firms' ratings from S&P. Due to the sparsity of the data set with respect to the number of observations from each rating grade in the S&P scale, the observations were re-grouped. In particular, a two-group setting is considered distinguishing between firms in speculative (D to BB+) and investment grades (BBB- to AAA). The percentage of observations in each rating group under these schemes is shown in Table 2.

Table 1: Sample composition (number of observations) by year, country, and business sector

Year	No. of obs.	Country	No. of obs.	Sector	No. of obs.
2002	38	Germany	308	Manufacturing	853
2003	102	France	303	Information & communication	220
2004	115	UK	298	Wholesale & retail trade	130
2005	126	Switzerland	135	Transportation & storage	90
2006	135	Netherlands	130	Construction	32
2007	138	Italy	88		
2008	140	Spain	33		
2009	139	Belgium	30		
2010	149				
2011	151				
2012	92				
Total	1,325		1,325		1,325

Table 2: Percentage of sample observations in each risk category

	Investment	Speculative
2002	76.3	23.7
2003	79.4	20.6
2004	78.3	21.7
2005	75.4	24.6
2006	75.6	24.4
2007	76.8	23.2
2008	72.1	27.9
2009	71.2	28.8
2010	70.5	29.5
2011	70.9	29.1
2012	78.3	21.7
Overall	74.5	25.5

For every observation in the sample for year t , the S&P long-term rating is recorded at the end of June, while annual financial data are taken from the end of year $t - 1$. The financial data involve four financial ratios: ROA (earnings before taxes/total assets), interest coverage (earnings before interest and taxes/interest expenses, EBIT/IE), solvency (equity/total assets, EQ/TA), and the long-term debt leverage ratio (equity/long term debt, EQ/LTD). ROA is the primary indicator used to measure corporate profitability. Interest coverage assesses firms' ability to cover their debt obligations through their operating profits. The solvency ratio analyzes the capital adequacy of the firms, whereas the long-term debt leverage ratio takes

into consideration the long-term debt burden of firms relative to their equity. In addition to these financial ratios, we also take into account the size of firms, as measured by the logarithm of their market capitalization (CAP).

Table 3 presents the averages (over all years) of the financial variables for the two rating groups in the sample. All variables have a clear monotone (increasing) relationship with the ratings. In particular, firms in investment grades are more profitable, have higher interest coverage, are better capitalized and leveraged in terms of long-term debt, and have higher market capitalization. The differences between the rating groups are statistically significant at the 1% level for all variables under the Mann-Whitney non-parametric test.

Table 3: Averages of independent variables by rating group

	Investment	Speculative
ROA	7.64	2.47
EBIT/IE	7.56	2.46
EQ/TA	33.26	26.17
EQ/LTD	1.23	0.85
CAP	16.27	14.26

4.2 Results

Given that during the time period spanned by the data, the European economic environment has experienced significant changes (e.g., the outbreak of the global crisis and the European sovereign debt crisis), the dynamics and robustness of the results over time are tested by developing and validating a series of models through a walk-forward approach. In particular, the data for the period 2002–2005 are first used for model fitting, whereas the subsequent period, 2006–2012, serves as the holdout sample. In a second run, the training data are extended up to 2006, and the holdout data span the period 2007–2012. The same process is repeated up to the case where the training data cover the period 2002–2010. Thus, six training and test runs are performed. Henceforth, these walk-forward runs will be referred to as F05 (model fitting on data up to 2005) up to F10 (model fitting on data up to 2010).

Table 4 summarizes the trade-offs of the predictor attributes in all models constructed through the above walk-forward approach. It is evident that the size of the firms as measured by their capitalization is the dominant factor that explains the ratings, even though its relative importance has decreased over the years. The

significance of market capitalization has also been reported by Hwang et al. (2010) and Hwang (2013), who derived similar results for U.S. firms. The profitability of the firms is also an important dimension as evident by the relative importance of the ROA indicator. On the other hand, interest coverage was mainly important in the first years of the analysis, but its explanatory power appears to be weaker in the models that consider more recent data. At the same time the importance of the equity to long-term debt has increased considerably, thus indicating that over the crisis leverage has become a crucial factor for explaining the credit ratings of the firms. Finally, the solvency ratio (equity to assets) appears to be the weaker predictor overall, throughout all years of the analysis.

Table 4: Trade-offs (in %) of the attributes

	ROA	EBIT/IE	EQ/TA	EQ/LTD	CAP
F05	23.77	18.07	0.00	4.77	53.38
F06	19.39	13.17	0.00	12.29	55.15
F07	6.98	19.41	0.00	8.52	65.08
F08	20.50	6.75	3.21	17.69	51.85
F09	21.56	7.61	5.55	17.04	48.23
F10	18.44	7.80	5.44	24.07	44.25

Figure 3 provides further information on the marginal value functions of the attributes in the models, which indicate how the firms are evaluated under each risk assessment criterion. The results are quite robust over all six models developed over different time periods. In terms of the ROA indicator, the form of the corresponding marginal value function shows that firms with positive ROA receive much higher rating compared to firms whose profitability is negative. A similar result is also evident for the long-term leverage ratio (EQ/LTD). Finally, as far as size is concerned, the performance score of the firms increases (almost in a linear way) for firms with market capitalization approximately above 700 million euros. Such insights provide analysts with useful information about the rating models, thus enhancing their transparency and comprehensibility, which has been found to be important for their successful use in practice (Martens and Baesens, 2010; Martens et al., 2011).

Table 5 presents results for the classification accuracies of all models in the holdout samples. Classification accuracy is defined as the ratio between the number of correct class assignments by a model (i.e., cases where the ratings estimated by the model coincide with the actual ratings) to the total number of observations being rated. All the reported results involve the holdout samples, which correspond

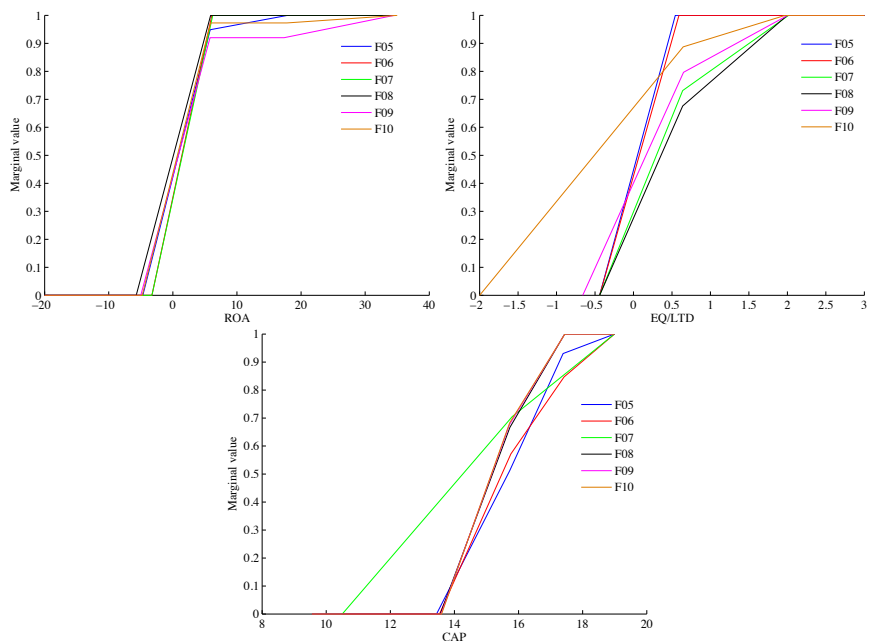


Figure 3: Marginal value functions

to future time periods compared to the data used to fit the models. The table reports the accuracy rates separately for cases in investment and speculative grades, together with the overall accuracy. For comparative purposes the overall accuracies of models fitted with logistic regression (LR) are also presented. LR is probably the most popular method used by researchers and practitioner for constructing credit scoring and rating models. The results indicate that the accuracy rates of the multi-criteria models are consistently higher for investment rated firms, whereas firms rated in speculative grades are more difficult to describe. The overall accuracy of all models is consistently higher than 81% and the proposed multi-criteria methodology provides more accurate results compared to logistic regression.

5 Conclusions and future perspectives

The analysis of the ratings issued by CRAs has received much attention in the financial literature, due to their significance in the context of credit risk management and their widespread use by investors, policy makers, and managers. In this study, we sought to explain and predict the credit ratings issued by S&P on the basis of

Table 5: Classification accuracies (in %) for the holdout samples

	Investment	Speculative	Overall	LR
F05	87.28	70.24	82.73	82.73
F06	84.41	75.80	82.08	80.96
F07	83.26	75.40	81.07	79.28
F08	84.33	74.32	81.54	79.85
F09	86.62	70.37	82.14	80.10
F10	86.59	73.44	83.13	80.25

financial and market data, using a cross-country panel data set from Europe over the period 2002–2012. For the analysis, an innovative non-parametric multi-criteria technique was employed, which is based on a linear programming formulation for fitting additive credit risk rating models to data.

The results showed that the market capitalization appears to be the dominant factor for explaining the credit ratings of European firms. Profitability was also found to be an important dimension together with long-term leverage, which has become an important issue particularly after the outbreak of the crisis. The developed multi-criteria models exhibit good and robust behavior, whereas its performance was found to be superior to logistic regression.

These empirical results could be extended in a number of directions. First, additional predictor attributes could be considered, focusing on macroeconomic factors, which could be of particular importance over the business cycle and during economic turmoil, providing a better description of cross-country differences. Data related to market sentiment and information from the CDS markets could also be useful for predicting credit ratings by complementing the estimates of structural models with timely findings on market trends. Variables related to regulatory frameworks (Cheng and Neamtiu, 2009) and corporate governance (Alali et al., 2012) are also important for the analysis of credit ratings in a comprehensive context. Second, except for only focusing on static analyses of credit ratings, the explanation and prediction of rating changes is also a crucial point of major interest to market participants. The investigation could also be extended to cover non-listed companies. Finally, the combination of financial data, structural models, and credit ratings in an integrated risk management context could be considered, in accordance with the findings reported in recent studies (e.g., Das et al., 2009; Hilscher and Wilson, 2013) on the possible synergies that can be derived by combining different types of risk models and measures in credit risk assessment.

References

- Alali, F., Anandarajan, A., Jiang, W., 2012. The effect of corporate governance on firms credit ratings: Further evidence using governance score in the United States. *Accounting and Finance* 52 (2), 291–312.
- Altman, E. I., Saunders, A., 1997. Credit risk measurement: Developments over the last 20 years. *Journal of Banking and Finance* 21 (11-12), 1721–1742.
- Bana e Costa, C. A., Barroso, L., Soares, J. O., 2002. Qualitative modelling of credit scoring: A case study in banking. *Journal of European Research Studies* 5 (1-2), 37–51.
- Basel Committee on Banking Supervision, 2004. International convergence of capital measurement and capital standards: A revised framework, bank for International Settlements, Basel, Switzerland.
- Black, F., Scholes, M., 1973. The pricing of options and corporate liabilities. *Journal of Political Economy* 81 (3), 637–659.
- Capotorti, A., Barbanera, E., 2012. Credit scoring analysis using a fuzzy probabilistic rough set model. *Computational Statistics and Data Analysis* 56 (4), 981–994.
- Cheng, M., Neamtiu, M., 2009. An empirical analysis of changes in credit rating properties: Timeliness, accuracy and volatility. *Journal of Accounting and Economics* 47 (1-2), 108–130.
- Comptroller of the Currency Administrator of National Banks, 2001. Rating credit risk: Comptroller's handbook, u.S. Department of Treasury.
- Das, S. R., Hanouna, P., Sarin, A., 2009. Accounting-based versus market-based cross-sectional models of CDS spreads. *Journal of Banking and Finance* 33 (4), 719–730.
- Doumpos, M., 2012. Learning non-monotonic additive value functions for multicriteria decision making. *OR Spectrum* 34 (1), 89–106.
- Doumpos, M., Niklis, D., Zopounidis, C., Andriosopoulos, K., 2014a. Combining accounting data and a structural model for predicting credit ratings: Empirical evidence from european listed firms. *Journal of Banking & Finance*(forthcoming).

- Doumpos, M., Pasiouras, F., 2005. Developing and testing models for replicating credit ratings: A multicriteria approach. *Computational Economics* 25 (4), 327–341.
- Doumpos, M., Zopounidis, C., 2002. *Multicriteria Decision Aid Classification Methods*. Springer, New York.
- Doumpos, M., Zopounidis, C., 2007. Regularized estimation for preference disaggregation in multiple criteria decision making. *Computational Optimization and Applications* 38 (1), 61–80.
- Doumpos, M., Zopounidis, C., 2009. Monotonic support vector machines for credit rating. *New Mathematics and Natural Computation* 5 (3), 557–570.
- Doumpos, M., Zopounidis, C., 2011. A multicriteria outranking modeling approach for credit rating. *Decision Sciences* 42 (3), 721–742.
- Doumpos, M., Zopounidis, C., 2014. *Multicriteria Analysis in Finance*. Springer, Berlin Heidelberg.
- Doumpos, M., Zopounidis, C., Galariotis, E., 2014b. Inferring robust decision models in multicriteria classification problems: An experimental analysis. *European Journal of Operational Research* 236, 601–611.
- Frost, C. A., 2007. Credit rating agencies in capital markets: A review of research evidence on selected criticisms of the agencies. *Journal of Accounting, Auditing and Finance* 22 (3), 469–492.
- García, F., Giménez, V., Guijarro, F., 2013. Credit risk management: A multicriteria approach to assess creditworthiness. *Mathematical and Computer Modelling* 57 (7–8), 2009–2015.
- Grunert, J., Norden, L., Weber, M., 2005. The role of non-financial factors in internal credit ratings. *Journal of Banking & Finance* 29 (2), 509–531.
- Hayden, E., 2003. Are credit scoring models sensitive with respect to default definitions? evidence from the Austrian market. Tech. rep., University of Vienna.
- He, J., Zhang, Y., Shi, Y., Huang, G., 2010. Domain-driven classification based on multiple criteria and multiple constraint-level programming for intelligent credit scoring. *IEEE Transactions on Knowledge and Data Engineering* 22 (6), 826–838.

- Hilscher, J., Wilson, M., 2013. Credit ratings and credit risk: Is one measure enough? Tech. rep., AFA 2013 San Diego Meeting.
- Hu, Y.-C., 2009. Bankruptcy prediction using ELECTRE-based single-layer perceptron. *Neurocomputing* 72, 3150–3157.
- Hu, Y.-C., Chen, C.-J., 2011. A PROMETHEE-based classification method using concordance and discordance relations and its application to bankruptcy prediction. *Information Sciences* 181 (22), 4959–4968.
- Huang, Z., Chen, H., Hsu, C.-J., Chen, W.-H., Wu, S., 2004. Credit rating analysis with support vector machines and neural networks: A market comparative study. *Decision Support Systems* 37 (4), 543–558.
- Hwang, R.-C., 2013. Forecasting credit ratings with the varying-coefficient model. *Quantitative Finance*, 1–19.
- Hwang, R.-C., Chung, H., Chu, C., 2010. Predicting issuer credit ratings using a semiparametric method. *Journal of Empirical Finance* 17 (1), 120–137.
- Jacquet-Lagrèze, E., Siskos, Y., 2001. Preference disaggregation: Twenty years of MCDA experience. *European Journal of Operational Research* 130 (2), 233–245.
- Jeon, D.-S., Lovo, S., 2013. Credit rating industry: A helicopter tour of stylized facts and recent theories. *International Journal of Industrial Organization* 31 (5), 643–651.
- Krahnhen, J. P., Weber, M., 2001. Generally accepted rating principles: A primer. *Journal of Banking and Finance* 25 (1), 3–23.
- Li, J., Wei, L., Li, G., Xu, W., 2011. An evolution strategy-based multiple kernels multi-criteria programming approach: The case of credit decision making. *Decision Support Systems* 51 (2), 292–298.
- Lu, H.-M., Tsai, F.-T., Chen, H., Hung, M.-W., Li, S.-H., 2012. Credit rating change modeling using news and financial ratios. *ACM Transactions on Management Information Systems* 3 (3), 14:1–14:30.
- Martens, D., Baesens, B., 2010. Building acceptable classification models. In: Stahlbock, R., Crone, S. F., Lessmann, S. (Eds.), *Data Mining*. Springer, New York, pp. 53–74.

- Martens, D., Vanthienen, J., Verbeke, W., Baesens, B., 2011. Performance of classification models from a user perspective. *Decision Support Systems* 51 (4), 782–793.
- Merton, R. C., 1974. On the pricing of corporate debt: The risk structure of interest rates. *The Journal of Finance* 29 (2), 449–470.
- Mizen, P., Tsoukas, S., 2012. Forecasting US bond default ratings allowing for previous and initial state dependence in an ordered probit model. *International Journal of Forecasting* 28 (1), 273–287.
- Odeh, O., Koduru, P., Featherstone, A., Das, S., Welch, S. M., 2011. A multi-objective approach for the prediction of loan defaults. *Expert Systems with Applications* 38 (7), 8850–8857.
- Pagano, M., Volpin, P., 2010. Credit ratings failures and policy options. *Economic Policy* 25 (62), 401–431.
- Pasiouras, F., Gaganis, C., Zopounidis, C., 2006. The impact of bank regulations, supervision, market structure, and bank characteristics on individual bank ratings: A cross-country analysis. *Review of Quantitative Finance and Accounting* 27 (4), 403–438.
- Roy, B., 2010. Robustness in operational research and decision aiding: A multi-faceted issue. *European Journal of Operational Research* 2010 (3), 629–638.
- Schölkopf, B., Smola, A., 2002. *Learning with Kernels: Support Vector Machines, Regularization, Optimization and Beyond*. MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Siddiqi, N., 2006. *Credit risk scorecards*. John Wiley & Sons, Hoboken, NJ.
- Tichy, G., Lannoo, K., Gwilym, O., Alsakka, R., Masciandaro, D., Paudyn, B., 2011. Credit rating agencies: Part of the solution or part of the problem? *Intereconomics* 46 (5), 232–262.
- Tikhonov, A., Goncharsky, A., Stepanov, V., A.G., Y., 1995. *Numerical Methods for the Solution of Ill-Posed Problems*. Springer, Dordrecht.
- Treacy, W. F., Carey, M., 2000. Credit risk rating systems at large US banks. *Journal of Banking and Finance* 24 (1-2), 167–201.
- Vapnik, V., 2000. *The Nature of Statistical Learning Theory*, 2nd Edition. Springer, New York.

- Vassalou, M., Xing, Y., 2004. Default risk in equity returns. *The Journal of Finance* 59 (2), 831–868.
- Vetschera, R., Chen, Y., Hipel, K. W., Marc Kilgour, D., 2010. Robustness and information levels in case-based multiple criteria sorting. *European Journal of Operational Research* 202 (3), 841–852.
- Vincke, P., 1999. Robust solutions and methods in decision-aid. *Journal of Multi-Criteria Decision Analysis* 8 (3), 181–187.
- Vukovic, S., Delibasic, B., Uzelac, A., Suknovic, M., 2012. A case-based reasoning model that uses preference theory functions for credit scoring. *Expert Systems with Applications* 39 (9), 8389–8395.
- Yu, L., Wang, S., Lai, K., 2009. An intelligent-agent-based fuzzy group decision making model for financial multicriteria decision support: The case of credit scoring. *European Journal of Operational Research* 195 (3), 942–959.
- Zopounidis, C., Doumpos, M., 1999. A multicriteria decision aid methodology for sorting decision problems: The case of financial distress. *Computational Economics* 14 (3), 197–218.

ABSTRACTS

**SESIÓN
11 DE JULIO 2014**

**DOES IT PAY TO GO ON FURTHER WITH
INTENSIFICATION OF FARMING?
AN EMPIRICAL ANALYSIS ON THE LONG TERM
RELATIONSHIP OF FARM OUTPUT WITH EXPENDITURES
ON PESTICIDES, FERTILISERS, WATER AND ENERGY.**

CARLA ANTONINI
*Department of Accounting UB
University of Barcelona*

JOSEP MARIA ARGILÉS BOSCH
*Department of Accounting UB
University of Barcelona*

We perform an empirical analysis of the relationship between profitability and costs related with farming intensification on a sample of Catalan farms (Spain) from 2000 to 2011. We use farm output and expenses on fertilisers, pesticides, water and energy. We seek to revisit the evidence that the over-use of chemical inputs and intensive industrialisation of farming is not only, as scientific research shows, to the detriment of our natural resources but also in detriment of farm income. According to our data, the cost of fertilisers, pesticides, water and energy has becoming an increasing part of total costs in the years under study. These higher costs correlate negatively with farm profitability, thus reducing farm income. Measuring this correlation is not only possible but also necessary to provide more accurate information on the overall costs and benefits of farming. Greater transparency in accounting information should serve to highlight which farming activities are better able to improve environmental and economic sustainability.

Keywords: farm income; pesticides; fertilisers; water; energy consumption; sustainability accounting.



OPERATING EXPENSES AND THE TRADEOFF BETWEEN FINANCIAL FLEXIBILITY AND EFFICIENCY

JOSEP GARCIA BLANDÓN
IQS, (Faculty of Economics)

ANGEL BERBEGAL
Universitat de Barcelona (PhD student)

DIEGO RAVENDA
Universitat de Barcelona (PhD student)

JOSEP MARIA ARGILÉS-BOSCH
Departamento de Contabilidad UB

This study analyzes cost stickiness under the dilemma between efficiency and flexibility. When activity decreases firms are faced to keep profitability adjusting resources, while they also should consider the existence of slack resources. Operating expenses are a sort of slack resources that allow building firms capacities to adapt to environmental circumstances and take advantage of future opportunities. It finds empirical evidence that operating expenses, as well as their variation, are positively associated with future increases in sales, while they are negatively associated with current and future firm profitability. However, increases in operating expenses above rates of sales increases, in periods of sales growth, have a negative incidence on future sales, thus revealing an inefficient management of these resources. We also find empirical evidence that firms aiming at attaining increases in sales are more prone to cost stickiness behavior with respect to operating expenses, while those aiming at improving current profitability are less prone to cost stickiness. The evidence is strong in the short and in the long run, as well as across different estimation methods.



COMPETITIVIDAD Y CLUSTERS EN COLOMBIA. UNA APLICACIÓN DEL RETÍCULO DE GALOIS Y LAS FAMILIAS DE MOORE PARA LA IDENTIFICACIÓN DE CLUSTERS

FABIO RAÚL BLANCO MESA

Departamento de Economía y Administración de Empresa UB

ANA MARÍA GIL LAFUENTE

Departamento de Economía y Administración de Empresa UB

El presente artículo tiene como objetivo principal hallar las posibles afinidades existentes entre cada una de las regiones colombianas a través del análisis de sus actividades económicas, haciendo énfasis en la competitividad y la importancia de la región (como centro de agrupación e interacción de empresas) a través de un modelo de desarrollo de clusters que contribuya al cambio estructural del país. Para el desarrollo metodológico se ha tomado los datos de cada una de las ramas económicas que aportan al Producto Interno Bruto Regional en Colombia en el periodo 2012-2103, y las clasificaciones de los grupos económicos y las comisiones regionales de competitividad, los cuales nos permiten establecer las agrupaciones de afinidad utilizando los retículos de Galois y las familias de Moore a partir de una matriz de agregación hasta llegar a la construcción del grafo final. Los resultados obtenidos destacan la conformación de 5 niveles de relación de las características y 42 agrupaciones de afinidad, lo cual nos ofrece una visión prospectiva de la actividad económica nacional y regional desde un nivel general hacia un nivel específico permitiendo la posibilidad de establecer múltiples afinidades entre las regiones-actividad económica dentro cada uno de los diferentes niveles del retículo. Finalmente, la aplicación de estos modelos nos permitieron establecer y analizar las agrupaciones región-actividad económica, que podrían ayudar a identificar los potenciales clusters y ser utilizados como herramienta para el análisis de entornos, en la formulación de políticas y el estímulo del desarrollo empresarial. De igual manera, estos modelos pueden ser aplicados con datos ex-post y la posibilidad de adopción de diferentes escenarios en un proceso de toma de decisiones. Es de destacar que la investigación de estos modelos pueden ofrecer una nueva forma de enfocar y analizar los cambios socio-económicos ajustados a una realidad cambiante y con mayor carga de incertidumbre.

Palabras clave: Competitividad, Clusters, Retículo de Galois, Familias de Moore, Colombia

COMPATIBILIDAD O INCOMPATIBILIDAD ENTRE MARCAS PATROCINADORAS EN LA INDUMENTARIA DE UN DEPORTISTA.

JAUME GIL LAFUENTE
Facultat d'Economia i Empresa UB

FRANCISCO-JAVIER ARROYO CAÑADA
Facultat d'Economia i Empresa UB

Durante los últimos años, la dirección de las entidades, tanto oferentes de servicios a deportistas amateurs como sobre todo generadores de espectáculos deportivos, se ha ido profesionalizando (con mayor o mejor acierto) como consecuencia del cada vez más creciente interés de los medios de comunicación en conseguir incorporar en sus programaciones eventos que pueden alcanzar fuertes audiencias. Las cifras que se barajan en los movimientos económico-financieros necesarios para alcanzar el debido protagonismo capaz de atraer el interés popular llegan a unos niveles en los cuales no es posible dejar en manos de la intuición decisiones que muchas veces comportan desembolsos cifrados en decenas de millones de euros.

Las cantidades pagadas por los clubes para maximizar espectáculo y resultados producen verdaderos escalofríos y, pese a contar con sustanciosos ingresos procedentes de televisiones, derechos de imagen, alquiler de zonas o venta de productos licenciados (el mal denominado “merchandising”), las deudas contraídas requieren, cada día más, hallar nuevas fuentes de ingresos. Una de las maneras más conocidas es, sin duda, la que se basa en el patrocinio, tanto de áreas fijas reservadas para ello como en la propia indumentaria de los deportistas.

Es evidente que el logro de hallar buenas marcas patrocinadoras no radica exclusivamente en acoger al “mejor postor” tras ofrecerle una fácil visibilidad al público. En la mayoría de clubes que pretenden cuidar algo más que el aspecto económico y deportivo, existe o debe existir gran cautela al escoger una marca que puede afectar la imagen del club. En otras palabras: será muy recomendable que las empresas que entren a formar parte permanentemente de la imagen de la entidad tengan, todas, nexos de unión con los objetivos y posicionamiento que el equipo requiere. El patrocinio puede tener una serie de repercusiones muy importantes a efectos de imagen, puesto que vinculan marcas y pueden aportar sinergias positivas, pero también negativas.

Hace casi cuatro lustros que incorporamos las modernas técnicas de selección de recursos humanos, mediante las nuevas técnicas derivadas de las lógicas multivalentes, en el ámbito de clubs deportivos adaptándolas a las particulares necesidades de este tipo de actividad caracterizada, quizás como ninguna otra, por un alto grado de incertidumbre.

Si nos centramos a analizar el fútbol, en general y al FC Barcelona, en particular, nos hallaremos con un club que, durante más 100 años de historia ha renunciado incluso voluntariamente a “manchar” (por lo que a publicidad se refiere) la camiseta de su primer equipo de fútbol, reservando para momentos económicos más difíciles esta posibilidad. Sin embargo, aquellos momentos holgados han dado paso a situaciones más delicadas que han llevado que sus dirigentes opten por cubrir gran parte de la indumentaria del primer equipo con símbolos como: UNICEF, Qatar Foundation, Nike, TV3, el logotipo de la LFP, la bandera catalana, el escudo FC Barcelona y el de Campeones del Mundo.

En el presente trabajo, intentamos no sólo dar una visión de los efectos que tienen los patrocinadores sobre la imagen del FC Barcelona y si estos aportan o no valor a la marca Barça, sino también conocer si promueven los valores, principios o múltiples objetivos del club. Del mismo modo, estudiaremos los niveles de compatibilidad existentes entre todos y cada uno de los símbolos o marcas que se encuentran en la camiseta de su primer equipo de fútbol, pudiendo aportar así, entre otras, respuesta a las preguntas: ¿Qué aportan los patrocinadores al FC Barcelona? ¿Son compatibles todos estos símbolos con la imagen y objetivos deseados por el club? ¿Conviene cambiar alguno o varios de los patrocinadores para que se produzca una sinergia real hacia los objetivos de la entidad patrocinada? ¿Cuáles serían?

Palabras Clave: Afectación, Compatibilidad, Deporte, FC Barcelona, Fuzzy Logic, Marca, Patrocinio.



MATERIALIDAD EN LOS INFORMES DE SOSTENIBILIDAD. LAS PROPUESTAS DE GRI, IIRC Y SASB

JORDI MORRÓS RIBERA
Departamento de Contabilidad UB

Proposal

In a communicative environment like the one we live oversaturated informational inputs is important to have an overall view of how it has evolved since the implementation of the “materiality” in the financial information of organizations to use in sustainability reports, and in fact tis has been our primary concern.

Design/methodology/approach:

The approach is to make a presentation of materiality analysis in the three main proposals for guidelines for preparing reports of sustainability.

Findings and Originality/value:

The different focus on materiality definition from the three guidelines (GRI, IIRC & SASB)

Practical implications:

This communication shows that it is possible to reconcile the various approaches taken by IIRC, SASB and GRI, although it isn’t straightforward. Blended approaches are possible, provided that care is taken to track the information needed for relevant disclosures in order to secure compliance.

Originality/value:

This paper offers a general view on a subject that is a challenge for entities oriented to the implementation of sustainability in their values and also in their reporting.



**EFFECTO DOMINÓ EN EL ÁMBITO FINANCIERO.
ESPECIAL REFERENCIA A
LAS SITUACIONES CONCURSALES
EN CATALUÑA DURANTE EL BIENIO 2004-2005**

JOSEP PATAU BRUNET
Universitat de Barcelona (PhD student)

ANTONI SOMOZA LÓPEZ
Departamento de Contabilidad UB

SALVADOR TORRA PORRAS
Departamento de Econometría, Estadística y Economía Española UB

Este trabajo de investigación pretende mostrar evidencia empírica sobre el posible deterioro o efecto dominó a nivel financiero, que pueda sufrir una muestra de empresas, cuyo denominador común consiste en haber sido partícipe como acreedor en un expediente concursal (antigua «suspensión de pagos» o «quiebra»). El estudio se centra en las empresas de Cataluña que entraron en concurso durante el bienio 2004-2005. El análisis se realizará para cinco ejercicios económicos consecutivos, que coincidirán con dos años previos a la situación concursal, el año del concurso y los dos años posteriores. El soporte empírico se sustentará en 14 ratios económico-financieras escogidas mayoritariamente de la literatura científica publicada y de sus estados contables, debidamente publicados en los registros mercantiles oficiales. A través de diferentes técnicas estadísticas que permitan manejar tal cantidad de información, se obtendrán unas conclusiones que proporcionarán evidencia empírica de tal deterioro.

This research work tries to show empiric evidence about a possible deterioration or domino effect at a financial level, that can suffer a sample of companies, which have in common being member as a creditor in a concourse expedient (bankruptcy). This research is focused on companies that went into a bankruptcy in Catalonia during the period 2004-2005. This analysis will be done for five consecutives economic periods: two years previous to bankruptcy, the bankruptcy year and the two years after. This empiric support will be based on 14 financial-economic ratios that are mainly chosen from published scientific literature and their Financial Statements that are published in the official Mercantile Register. Through different statistics techniques, that let us manage such an amount of information, we will obtain some conclusions that will give us empiric evidence about such deterioration.

Key words: bankruptcy, suspension of payments, insolvency, domino effect, contagion, bad debts, risk, credit risk, credit-risk balance sheet.

EL NUEVO RÉGIMEN ESPECIAL DEL CRITERIO DE CAJA

FERNANDO RODRÍGUEZ
Departamento de Contabilidad UB

Se trataba de un tema largamente esperado debido a los no pocos problemas de liquidez que viene generando en las empresas el hecho de tener que ingresar en hacienda unos importes en concepto de IVA repercutido, muchos de los cuales no habían sido aun cobrados de sus clientes, máxime en tiempos de una crisis como la que estamos viviendo. No obstante, llegada por fin la norma y en los términos en que se ha concebido por sus legisladores, no queda nada claro por el momento, que los inconvenientes que puede llegar a generar el nuevo Régimen Especial del Criterio de Caja (RECC), básicamente de control y gestión del impuesto, no vayan a superar con creces a sus posibles ventajas. Posiblemente el objetivo de la norma sea, precisamente, el de hacer desistir a las empresas de la aplicación de este régimen especial puesto que, como sabemos, es voluntario. En este artículo nos ocuparemos, fundamental y exclusivamente, de los aspectos contables del RECC dado que, de acuerdo con los objetivos de la norma y según su contenido, las entidades que opten por el mismo estarán obligadas a llevar un sistema contable algo más complejo por lo que al registro del IVA se refiere que permita un adecuado control.

We have been waiting for it because of the many problems caused in the liquidity of the companies which have to pay to the public administration the output VAT amounts, many of which have not yet been paid by their customers, especially in a time of crisis like the one we are living. However it is not clear at the moment that the disadvantages of the new Special Scheme for Safety Criteria (SSSC), in the terms in which it has been made, basically concerning the control and management of the tax, will not greatly exceed the potential benefits. Perhaps the purpose of the rule is precisely to discourage companies from the application of this voluntary system. This article is mostly about the account aspects of the SSSC because, according to the objectives of the rule and to its content, the entities which choose that criteria must follow a more complex accounting VAT system in order to provide an appropriate control.



APPLYING CONJOINT ANALYSIS TO EVALUATE THE FEASIBILITY OF LAUNCHING A NEW MERCADONA CLOTHING LINE

EMILI VIZUETE-LUCIANO

Faculty of Business and Economics UB

M^a LUISA SOLÉ-MORO

Faculty of Business and Economics UB

JORDI AYMERICH-MARTINEZ

Faculty of Business and Economics UB

1 Introduction

The companies able to convey and instil their values on their employees will be the ones better prepared in the new competitive context (Boria et al. 2013). Mercadona stands out among the Spanish companies that have been able to adapt to the new consumption paradigm derived from this crisis and, without a doubt, they will strengthen their position even more.

The main objective of this paper is to investigate the possibility of expanding Mercadona's range of products by introducing a new category to its stores: a clothing line. In order to determine its future feasibility, the preferences of different groups of consumers will be assessed.

For this research, the price, together with the brand, are considered the most important factors. The price allows the company to generate income and it is a powerful tool to position the brand in the market. The Conjoint analysis will allow us to assess the demand sensitivity as well as the expectations in the different scenarios (Jedidi & Zhang, 2002).

2 Conjoint analysis

The starting point of this model is the idea that consumers make decisions based on information about several factors jointly and not on only one factor as it might be thought. It was developed as a mathematical psychology paper by Luce and Tukey (1964). This model was first introduced in marketing research as a tool to assess consumers' preferences by Green and Rao (1971) and it was subsequently developed by Green, Carroll and Goldberg (1981). Forty years later, it continues being used to identify and interpret consumers' preferences in the different market segments (Naes, Kubberod, and Sivertsen, 2001) and it can be adapted to different sectors.

3. Proposed Conjoint Analysis

3.1. Our choice

For this survey, it was decided to choose the photography of a basic T-shirt as a prototype Mercadona T-shirt. Two different models were shown: one for men and one for women. These T-shirts were described on cards so that the respondents had further information about the colours available, the sizes and the composition, in addition to the design of the T-shirt.

The technique chosen for data collection and processing was BPTO (Brand Price Trade Off), defined by Green and Srinivasan (1978). Our decision was based on the fact that this is the most complete and operational model for Pricing research. Given that there are only two factors to analyse (brand and price), BPTO is the Conjoint method that fits best to the market reality, firstly for being a technique specially designed for these cases and secondly for allowing us to estimate more accurately the elasticity curve for each buyer.

In addition, one of the objectives of this research is to determine the “brand strength” for each supermarket, regardless of the T-shirt design, colour, composition or any other element.

3.2. Results obtained

This survey was conducted in several Shopping Centres in Barcelona from April to June 2013. A sample of 200 respondents was obtained, which at total level and for the estimation of a proportion has a maximum error margin of + 7.1%, for the case of maximum indetermination and a confidence interval of 95.5%. A randomized sampling method was used, thus providing a final distribution by genres and ages of 61% females and 39% males. By ages, 29% of the sample is under 25 years old, 24% from 25 to 29 years old, 21.50% from 30 to 45 years old and the remaining 25.50% is over 45 years old.

When analysing the average importance of the factors, it is observed that the most important factor for females is the brand, with 62.971%, while the price is less relevant for them. The opposite is observed for males, with the price being the most important factor to them, with 50.884%, which could be due to the fact that women tend to consider more factors than men when making their purchases. When assessing the importance jointly, just as for females, the brand continues being the most important factor for males, a datum that should be considered as normal given the fact that we are working with a sample made up of women mostly (61%).

4. Conclusions

A Conjoint Analysis has been developed in order to determine the feasibility of Mercadona introducing a new clothing line in its points of sale. After the analysis of the data obtained and the simulations conducted, we can conclude that it would be interesting to offer a line of basic clothing items which could also include underwear.

It is important to remark that Mercadona obtains the best utilities in this research, followed by Carrefour and Hipercor, both of them with this product line already available in their stores, while Alcampo and Lidl are not able to surpass them in any of the estimations.

As a limitation of our research, it should be pointed out that some consumers have described the prototype shown as “too simple”. Therefore, it is important not to neglect the product design since it is a concept also appreciated by consumers even for a line of basic clothing items.

When determining the consumers’ preferences in this research, the focus has been on the price variable. In future research studies we will focus on developing other attributes that have proven to be of great importance for consumers, such as design and quality.



REIAL ACADÈMIA DE DOCTORS

Junta de Governo

Presidente: *Dr. Alfredo Rocafort Nicolau*

Vicepresidente: *Dra. Ana Maria Gil Lafuente*

Vicepresidente: *Dr. Josep Llort Brull*

Secretario General: *Dr. José Daniel Barquero Cabrero*

Vice-Secretario: *Dra. Rosmarie Cammany Dorr*

Editor: *Dr. Xabier Añoveros Trias de Bes*

Tesorero: *Dr. Joaquim Gironella Coll*

Adjunto a la Presidencia: *Dr. Carlos Dante Heredia García*

Presidentes de Secciones:

Sección 1a. Ciencias Sociales: *Dr. Josep Joan Pintó Ruiz*

Sección 2a. Ciencias de la Salud: *Dra. Maria dels Àngels Calvo Torras*

Sección 3a. Ciencias Humanas: *Dr. Josep Gil Ribas*

Sección 4a. Ciencias Experimentales: *Dr. David Jou Mirabent*

Sección 5a. Ciencias Tecnológicas: *Dr. Pedro de Esteban Altirriba*

□ □ □

