

REVISTA INTERNACIONAL
de ECONOMÍA
Y GESTIÓN
de las Organizaciones

Volumen 1, Número 1

**REVISTA INTERNACIONAL DE ECONOMÍA Y
GESTIÓN DE LAS ORGANIZACIONES**

VOLUMEN 1, NÚMERO 1, 2012



**C O M M O N
G R O U N D**

REVISTA INTERNACIONAL DE ECONOMÍA Y GESTIÓN DE LAS ORGANIZACIONES
www.sobregestion.com/journal

Publicado en 2012 en Madrid, España
por Common Ground Publishing España S.L.
www.commongroundpublishing.es

ISSN: 2254-1608

© 2012 (revistas individuales), el autor (es)

© 2012 (selección y material editorial) Common Ground Publishing España

Todos los derechos reservados. Aparte de la utilización justa con propósitos de estudio, investigación, crítica o reseña como los permitidos bajo la pertinente legislación de derechos de autor, no se puede reproducir mediante cualquier proceso parte alguna de esta obra sin el permiso por escrito de la editorial. Para permisos y demás preguntas, por favor contacte con <cg-support@commongroundpublishing.com>.

REVISTA INTERNACIONAL DE ECONOMÍA Y GESTIÓN DE LAS ORGANIZACIONES es revisada por expertos y respaldada por un proceso de publicación basado en el rigor y en criterios de calidad académica, asegurando así que solo los trabajos intelectuales significativos sean publicados.

Composición tipográfica en Common Ground Markup Language utilizando un sistema CGPublisher de composición tipográfica multicanal
<http://www.commongroundpublishing.com/software/>

EDITORES

Ángel Algarra, Universidad San Pablo CEU, Madrid, España.

Cristina Elorza, Universidad San Pablo CEU, Madrid, España.

CONSEJO EDITORIAL

Ángel Algarra, Universidad San Pablo CEU, Madrid, España.

Ernesto Baltar, Universidad Complutense de Madrid (UCM), Madrid, España.

Bill Cope, Universidad de Illinois, Urbana-Champaign, EEUU.

Cristina Elorza, Universidad San Pablo CEU, Madrid, España.

Karim J. Gherab-Martín, Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC), Madrid, España.

Phillip Kalantzis-Cope, New School for Social Research, Nueva York, EEUU.

Asuntos y Alcance

La *Revista Internacional de Economía y Gestión de las Organizaciones* examina la naturaleza de las organizaciones en todas sus formas y manifestaciones: empresas, instituciones educativas, organismos y agencias del sector público, organizaciones no-gubernamentales, política económica, etc. Sus contenidos se extienden también más allá de los límites de las organizaciones: considera la dinámica de las cadenas de suministro, las alianzas organizativas, las redes empresariales y de conocimiento, las comunidades de práctica, la innovación, la creación de valor, etc. En medio de todas estas perspectivas, se mantiene un enfoque pragmático que busca reexaminar las nociones de “organización” y de “gestión” de grupos de personas que colaboran para fines productivos, y analizar los factores que conducen al éxito y a la sostenibilidad.

La revista trata de abordar cómo el conocimiento, la cultura y el cambio se manifiestan en las organizaciones. Los artículos abarcan tanto análisis teóricos generales hasta estudios de caso detallados que versan sobre estrategias prácticas o sobre la manera de convertir los valores intangibles de las organizaciones en valores tangibles, el conocimiento tácito en explícito.

La revista es relevante para académicos en los campos de la gestión, las ciencias económicas, las ciencias sociales y la educación/formación, para investigadores, gestores del conocimiento, estudiantes, formadores, consultores de la industria, economistas, empresarios y emprendedores, profesionales de recursos humanos, expertos en gestión del cambio y, en definitiva, cualquier persona con interés y preocupación por la gestión y por el cambio cultural en las organizaciones.

Conocimiento

Nos encontramos en la era de la economía del conocimiento, según dicen los expertos. Tal vez ha pasado ya un tiempo prudencial para dejar de llamarla “nueva” economía, sobre todo si tenemos en cuenta que algunas cosas que hasta hace poco considerábamos emocionantemente “nuevas” han resultado ser decepcionantemente comunes y sobradamente conocidas.

¿Qué significa tener una ‘economía del conocimiento’? La economía actual es cada vez más dependiente de la tecnología. La tecnología digital ayuda a monitorizar el flujo de la información, y esto, en cierto sentido, implica hablar de una economía del conocimiento. El valor de una organización está cada vez más localizado en intangibles tales como la estructura organizativa, los sistemas de negocio, la propiedad intelectual y las habilidades humanas, y, en este sentido, el conocimiento se ha convertido en un factor de producción. Las necesidades humanas se han transformado hasta el punto que, en el mercado, los consumidores se interesan en la ‘representación del conocimiento’ y en el valor de la innovación tanto como en la estética, el diseño, la marca, la utilidad de los

productos, el valor añadido de los servicios, etc. Algunos de estos cambios hacen que la economía del conocimiento sea, en cierto modo, “nueva”.

Pero ¿qué es esta cosa abstracta que llamamos ‘conocimiento’? ¿Y cómo hacemos para gestionarla? Ciertamente, es una entidad que va más allá de los sistemas TIC, o de los sistemas de gestión de contenidos, o del trabajo en grupo. A menudo, muchas de las cosas que se venden como sistemas de gestión del conocimiento no lo son. Sin duda, las nuevas tecnologías tienen la capacidad de procesar la información y transformar el conocimiento tácito de una empresa, pero el conocimiento también se encuentra en las charlas y comunicaciones informales, en la estructura de las redes de colaboración, en las narraciones personalizadas y en la formación continua. Es, de hecho, no menos que el núcleo del capital humano. El llamado ‘capital humano’ no es fácil de medir, a pesar de los grandes progresos de la tecnología digital.

Con o sin la ayuda de la tecnología, la gestión del conocimiento consiste en transformar el conocimiento personal en conocimiento ‘comunitario’, el conocimiento implícito e individual en comprensión explícita y compartida, y el sentido común cotidiano en diseños sistemáticos codificables en los sistemas de arquitectura de la información.

No obstante, aún no hemos logrado dejar atrás el conocimiento tácito y la subjetividad individual. Por el contrario, emergen con más fuerza que nunca valores como la inspiración, la imaginación y la creatividad.

La gestión del conocimiento debe perseguir la institucionalización de la acción colaborativa y del intercambio de conocimientos. Esto conducirá a las organizaciones a no “reinventar la rueda” continuamente. Las buenas lecciones se aprenden de los errores y es necesario compartir estas lecciones. Con una buena cultura de gestión del conocimiento, disminuye el peligro de desaparición de conocimiento cuando una persona clave abandona una organización. Organizar el conocimiento conlleva trabajo extra al comienzo, pero, sin duda, el efecto a largo plazo es beneficioso.

Ahora que estamos gestionando conocimiento como nunca antes, debemos preguntarnos: ¿qué es esto que estamos manejando? En términos cartesianos, podríamos decir que el conocimiento es el proceso de conectar la sustancia mental con la sustancia material del mundo. El conocimiento no es una cosa grabada (datos, información), o por lo menos, no es sólo eso. El conocimiento es también una forma de acción. Se puede conocer experimentando (comprensión profunda, intuiciones o juicios basados en una inmersión extendida en una situación particular, o bien manejando herramientas), o conceptualizando (conocer los conceptos y teorías subyacentes a una disciplina o a un sistema en particular), o mediante el análisis (vincular la causa con su efecto, las razones o intereses con los comportamientos, los propósitos o las intenciones con los

resultados), o por aplicación (hacer algo nuevo o de nuevo). Estas son algunas de las formas en que procede el conocimiento.

¿Y por qué es bueno adquirir conocimiento? Por un lado, se crea un tipo diferente de organización. En esta organización ciertos tipos de conocimiento ascienden a niveles más altos de validez. Este es el conocimiento que ha sido elaborado colectivamente, bien documentado, revisado y aprobado por otros colegas. Este conocimiento se convierte en autoridad en la medida en que los procesos de construcción del conocimiento se hacen transparentes. Y la transmisión unidireccional del conocimiento (de arriba a abajo, de expertos a novatos, de la organización al cliente) se sustituye por un conocimiento basado en el diálogo.

Cultura

La nuestra es una época en que las organizaciones son impulsadas por la cultura, o al menos esto es lo que muchos gurús en gestión de organizaciones afirman. Esto contrasta directamente con el énfasis que se pone en el sistema y la estructura propios de épocas anteriores, cuando la gestión se consideraba una ciencia exacta.

A pequeña escala, los equipos son impulsados por valores compartidos. En la escala corporativa, los empleados se adaptan a los valores de las organizaciones. En una escala comunitaria o de mercado local, las organizaciones tratan de aproximarse a los clientes y de establecer estrechas relaciones con la cadena de suministro. Y en la escala macro o global, las organizaciones se enfrentan a un mercado mundial en el que las culturas y las sociedades varían enormemente.

La cultura es un factor clave en una organización, no porque aporte una dinámica unificadora de valores compartidos y de una visión singular, sino porque permite tener una dinámica de diversidad productiva. Es la diversidad que se encuentra en el corazón de las culturas organizacionales, incluyendo áreas cotidianas como la gestión de recursos humanos, la estrategia de diversificación de productos y servicios, las ventas y el marketing en una gran variedad de nichos, y la gestión de las relaciones con los clientes, que no tiene por qué ser la misma para dos clientes diferentes.

Cambio

Estamos en una época de grandes cambios: unas veces, liberadores; y otras veces, traumáticos. Las organizaciones se ven golpeadas constantemente por fuerzas externas: tecnológicas, mercantiles, políticas y culturales. Y tienen ante sí el reto de ser cada vez más eficientes, eficaces, productivas y competitivas. ¿Cómo pueden estas organizaciones alcanzar la maestría activa en la gestión del cambio en lugar de ser meros agentes pasivos o reactivos? ¿Cómo podrían

cambiar las organizaciones espontáneamente como consecuencia únicamente del impulso generado por las personas que las conforman, en lugar de esperar a que cambie la organización en abstracto, o en lugar de que los líderes arrastren al resto? Una organización no funcionará si no es capaz de aprender, en un sentido colectivo, así como de velar por la formación y el aprendizaje continuo de las personas que pasan sus días en el trabajo. Fracasará si no se ve a sí misma como un lugar de continua reinención personal y corporativa, y de transformación individual e institucional. La organización, y cada persona dentro de ella, debe ser un agente de cambio en vez de un objeto de cambio.

Índice

Una Aproximación a las Intervenciones Discrecionales del Estado como Fuente de Inestabilidad Financiera <i>Antonio Pancorbo</i>	1
Las Características de un Líder Aplicadas a la Investigación Histórica de la Figura del Gral. D. Antonio Remón Zarco del Valle y Huet <i>María-Julia Bordonado Bermejo</i>	21
Cooperación al Desarrollo Una Mirada sobre la Relación entre América Latina y la Unión Europea <i>Gabriela N. Cheli</i>	35
La Gestión de los Activos Intangibles como Reto de la Dirección de Empresas <i>Enrique Castelló Muñoz</i>	61
Marketing Agroalimentario Una Aproximación al Uso de las Nuevas Tecnologías en el Sector <i>Gema Martínez Navarro, Mencía de Garcillán López-Rúa</i>	73
Por Qué Debe Sobrevivir el Euro <i>Emilio J. González</i>	95

Table of Contents

An Approach to Discretionary Interventions of the State as a Source of Financial Instability <i>Antonio Pancorbo</i>	1
The Characteristics of a Leader Applied to the Historical Research of the Figure of Gral. D. Antonio Remón Zarco del Valle y Huet <i>María-Julia Bordonado Bermejo</i>	21
Development Cooperation A Look to the Relationship between Latin America and the European Union <i>Gabriela N. Cheli</i>	35
Management of Intangible Assets as a Challenge for Business Management <i>Enrique Castell5 Muñoz</i>	61
Agribusiness Marketing An Approach to the Use of New Technologies in the Industry <i>Gema Martínez Navarro, Mencía de Garcillán López-Rúa</i>	73
Why Should the Euro Survive <i>Emilio J. González</i>	95

Una Aproximación a las Intervenciones Discrecionales del Estado como Fuente de Inestabilidad Financiera

Antonio Pancorbo, Banco de España, Madrid, España

Resumen: Son muchas las voces que reclaman una revisión del diseño del sistema financiero actual, capaz de provocar una crisis mundial como la que ahora vivimos. Sin embargo, pocas de estas voces ven necesario que se revise el papel activo y discrecional del Estado para fomentar, salvaguardar y recobrar la estabilidad financiera. Este artículo pretende ser un contrapunto en este debate. Desde la hipótesis de que las actuaciones discrecionales del Estado son una causa endógena con capacidad para desorientar al sistema en su conjunto y provocar crisis sistémicas, el artículo apunta de forma introductoria el rediseño necesario de las principales instituciones monetarias y financieras (dinero, autoridades monetarias, modelo de negocio bancario, entre otras) que elimine dicha intervención discrecional. La actuación del Estado quedaría limitada a asegurar que las fuerzas dispersas del mercado actúen libre y responsablemente respetando la ley, la propiedad y los contratos. El artículo concluye con los posibles efectos que tendría dicho rediseño institucional para la estabilidad financiera. Desde esta primera aproximación, estos efectos serían beneficiosos lo que animan a continuar esta línea de investigación.

Palabras Clave: Estabilidad Financiera, Intervención del Estado, Banca, Dinero

Abstract: Many have called for the design of the present financial system –one capable of causing the global crisis currently assailing us– to be overhauled. Yet few feel that the State's active and discretionary role needs to be changed so as to promote, safeguard and shore up financial stability. This article aims to act as a catalyst in this debate. On the assumption that State discretionary actions are an endogenous factor capable of upsetting the system as a whole and prompting systemic crises, the article makes a case for re-designing the main monetary and financial institutions (money, monetary authorities, banking business model, inter alia) to eliminate such discretionary intervention. State conduct would be confined to ensuring that diffuse market forces act freely and responsibly, observing the law, property rights and contracts. The article concludes with the potential effects this institutional re-design would have on financial stability. Tentatively, these effects would be beneficial, suggesting this avenue of research should be pursued.

Keywords: financial stability, State intervention, banking, money

El interés creciente del sector público por la estabilidad financiera

LA ESTABILIDAD FINANCIERA es un prerrequisito para el crecimiento económico, por tanto, debería ser un objetivo para cualquier sociedad que desee estar positivamente al servicio del ser humano. En efecto, la contribución crítica del sistema financiero a la promoción del “bien común”¹, por sí, es un argumento suficiente para

¹ Se entiende por “bien común” el conjunto de condiciones de la vida social y económica que hacen posible a las asociaciones y a cada uno de sus miembros el logro más pleno y más fácil de su propio bien individual.

justificar el interés creciente del sector público por la estabilidad financiera. Sin embargo, fue la sucesión de crisis bancarias nacionales durante el tercer cuarto del siglo XX, y con impacto creciente en términos de coste fiscal, lo que despertó el interés de las autoridades nacionales y la comunidad financiera internacional por la estabilidad financiera. Este interés se vio reforzado con la ocurrencia de crisis bancarias en países emergentes, pero con efectos sobre el sistema financiero internacional, como las crisis de Latinoamérica de mediados de los 90 y, sobre todo, las crisis del sudeste asiático de finales de los 90. La actual crisis económica mundial, que se iniciase en el verano de 2007, ha sido sin duda el revulsivo determinante. La 'arquitectura' del sistema financiero que surgió tras las crisis bancarias de los años 80 y 90, y que se concibió, precisamente, para evitar y contener futuras crisis de naturaleza sistémica, ha permitido, sin embargo, que tenga lugar con rapidez y virulencia el mayor colapso del sistema financiero internacional que jamás se haya visto, poniendo en serio peligro las posibilidades de crecimiento económico. A estos efectos sobre la economía, habría que añadir los altos costes políticos que suelen venir asociados a toda crisis financiera para entender por qué hoy los temas de estabilidad financiera son una prioridad en la agenda política internacional.

Frente al interés creciente por la estabilidad financiera y amplia dedicación de recursos por parte del sector público, llama la atención el escaso interés por parte del sector privado. Más aún teniendo en cuenta que es precisamente el sector privado quien más sufre las consecuencias de las situaciones de crisis financieras. Una posible explicación de este menor interés puede ser que la actuación del sector público para salvaguardar la estabilidad financiera se considera suficiente. Otra posible explicación, no excluyente de la anterior aunque más pernicioso, sería que el excesivo énfasis puesto por el sector público en salvaguardar la estabilidad financiera es aprovechado por el sector privado para tomar posiciones más arriesgadas y confiar en el rescate público (*gambling for the rescue*). Esto introduciría el debate sobre el riesgo moral (*moral hazard*) que ha sido frecuentemente mencionado en la actual crisis económica. Una última explicación, tampoco excluyente con las anteriores, sería que el sector privado ve los temas y las necesidades relacionadas con la estabilidad financiera de forma diferente atendiendo más a sus necesidades de mercado. En este sentido, no se puede decir que no haya interés por parte del sector privado, sino que el método de trabajo y enfoque de estudio es distinto al que sigue el sector público centrado en las funciones de las distintas instituciones públicas implicadas en la salvaguarda de la estabilidad financiera (normalmente, el banco central, los supervisores prudenciales, los esquemas de garantías de depósitos y los ministerios de finanzas)

Por último, un argumento frecuente para justificar el interés creciente del sector público por la estabilidad financiera es considerarla un “bien público”². La idea de estabilidad financiera como bien público se refuerza aún más cuando se contemplan las “externalidades negativas” que se producen en situaciones de inestabilidad financiera, ya sea en los mercados o en las instituciones financieras individuales. También, la aparente falta de interés del sector privado por la estabilidad financiera vendría a reforzar su consideración como un bien público

² Schinasi (2006) expone una buena argumentación desde el punto de vista de escuelas de pensamiento keynesiano, de por qué el dinero, las finanzas y la estabilidad financiera son bienes públicos. La teoría económica dominante entiende que un bien económico será un bien público (v.gr.: la defensa nacional), en contraposición con los bienes privados (v.gr.: los alimentos), si no hay rivalidad en su consumo, es decir, que el consumo por parte de un individuo no reduce la cantidad disponible para otros, y si es imposible evitar, por medios físicos o legales, que un tercero que no haya contribuido en sus costes de producción se pueda beneficiar de dicho bien.

(Schinasi, 2006). Sin embargo, no debería ser doctrina pacífica concluir que, ya que la estabilidad financiera es un posible “bien público”, esto justifique la intervención del Estado. Habría que responder primero a qué tipo de estabilidad financiera se pretende conseguir y cómo la puede conseguir el Estado. Como veremos a continuación, uno de los principales problemas es la imposibilidad de encontrar una definición consensuada estabilidad financiera, por lo que se pretendería una intervención del Estado para producir un supuesto “bien público” que no se es capaz de precisar. La falta de una definición consensuada y operativa de estabilidad financiera también dificulta la labor de identificar qué tipo de intervención se espera del Estado. Prácticamente cabe todo tipo de intervención pública bajo un concepto, hoy ubicuo, de estabilidad financiera.

La estabilidad financiera como objetivo de política pública

¿Qué se puede entender por “estabilidad financiera”?

La estabilidad financiera es el tema central de infinidad de artículos, seminarios, conferencias y trabajos, y, sin embargo, es un término que no cuenta con límites precisos. Tanto las autoridades públicas como el mundo académico han ofrecido una gran variedad de definiciones que van desde una definición estrecha de estabilidad financiera entendida como la ausencia de crisis, a una definición amplia que la consideraría como la capacidad de un sistema financiero para promover el desarrollo económico. Al hablar de estabilidad financiera siempre nos moveremos dentro de un concepto amplio y difuso, pero, por otra parte, esencial para el bien común de cualquier sociedad.

Intuitivamente, la estabilidad financiera es una situación en la cual las instituciones, mercados e infraestructuras del sistema financiero *funcionan como es debido*. Profundizando un poco más, el hecho diferenciador de una situación de estabilidad financiera frente a una de inestabilidad es que los agentes económicos tienen *confianza* en las instituciones, mercados e infraestructuras del sistema financiero. Esta idea de estabilidad financiera como situación de confianza, sin ser muy precisa, permite al menos orientar el debate e identificar ciertos *prerrequisitos* que sienten las bases para que esta confianza de los agentes en el sistema financiero se vea fortalecida:

- Un marco legal que dé seguridad jurídica a los contratos y los derechos de propiedad.
- Un marco institucional sólido y eficiente, tanto por parte de las instituciones públicas como privadas.
- Unas políticas económicas sanas, dirigidas a alcanzar estabilidad monetaria y disciplina fiscal.
- Un comportamiento de los agentes enraizado en sólidos fundamentos éticos.
- Unas autoridades financieras que gocen de reconocido prestigio y competencia profesional.

De hecho, periodos de relativa bonanza económica y financiera no garantizan que se esté en una situación de estabilidad financiera si llegados periodos de turbulencia y crisis financiera estos prerrequisitos se perdieran. Evaluar una situación de estabilidad financiera solo por síntomas externos, como indicadores de mercado, nos puede llevar a la “paradoja de la estabilidad financiera”, según la cual un sistema financiero se puede mostrar estable, cuando es más vulnerable. La estabilidad financiera se debe determinar por la solidez de las bases

sobre las que el sistema financiero está construido. De hecho, episodios de crisis en entidades individuales o altas volatilidades no son menoscabo para la estabilidad financiera, siempre y cuando las instituciones, mercados e infraestructuras del sistema financiero continúen funcionando como es debido, permitiendo una adecuada asignación y movilización de los recursos financieros.

La necesidad de una “definición operativa”

La ausencia de una definición precisa de estabilidad financiera, en principio, no sería un problema en sí. No todos los conceptos cuentan con una definición precisa con consecuencias prácticas. El amor, la libertad o la paz, entre otros muchos, cuentan con un grado de interpretación subjetiva que no les resta por ello ningún valor en el desarrollo del pensamiento. El problema de la indefinición del concepto de “estabilidad financiera” se deriva de constituir una finalidad de la intervención del Estado en la economía. Justificar la intervención del Estado sobre conceptos ambiguos puede ser causa de ineficiencia en su actuación o de una intromisión más allá de aquello para lo que el Estado está legitimado.

¿Es posible una definición operativa de estabilidad financiera sobre la que sea posible articular un objetivo de política pública? Si bien las definiciones que ofrecen las distintas autoridades públicas permiten delimitar una serie de expectativas sobre lo que se espera de un sistema financiero estable (que tenga capacidad para asignar recursos, prestar servicios financieros de forma eficiente y ordenada, generar confianza, o absorber posibles acontecimientos adversos), estas definiciones no nos permiten justificar un alcance de la intervención del Estado en el sistema financiero que vaya más allá de asegurar la ley y el orden. Sin embargo, cualquier intervención que el Estado desease realizar en el sistema financiero está justificada en tanto no se cuente con una definición no operativa, con el riesgo que esto supone de una intervención demasiado fuerte que amenace la libertad, la iniciativa personal y la competencia.

Queda pendiente, por tanto, la tarea de elaborar una definición operativa de estabilidad financiera que pueda dar respuesta, entre otras, a las siguientes preguntas. ¿Cuál es el objetivo público de estabilidad financiera? ¿Es suficiente para alcanzar este objetivo la solvencia de las entidades individuales y el buen funcionamiento de las estructuras financieras? ¿Se puede alcanzar en todo o en parte este objetivo mediante incentivos de mercado y las actuaciones de las asociaciones profesionales? Aún así, ¿es conveniente la intervención del Estado? ¿Qué medidas de intervención pública serían las apropiadas?

Las actuaciones del Estado para la salvaguardia de la estabilidad financiera

Los efectos crecientes de las crisis financieras sobre el conjunto de la economía la mayor recurrencia con que suceden y los costes políticos que llevan asociados, han motivado que los poderes públicos, de forma cada vez más intensa e intrusiva, busquen diseñar medidas públicas para mitigar o eliminar los efectos de las crisis financieras y reducir su ocurrencia. Estas actuaciones del Estado, lo que se ha venido en llamar las “redes de seguridad”, incluyen, en primer lugar, la regulación y supervisión prudencial, como actuaciones preventivas encaminadas a establecer un marco de solidez en el sistema financiero y a la identificación temprana de aquellos riesgos que puedan ser causa de su mal funcionamiento. Junto con

estas actuaciones, la actuación del banco central como prestamista de última instancia y los fondos de garantía de depósitos buscan reforzar la confianza de los agentes económicos en el sistema financiero. Por último se encuentran los mecanismos de resolución de crisis bancarias para aquellas entidades que no son capaces de cumplir con las medidas prudenciales impuestas por los organismos públicos de control. Así, el sistema financiero, y en especial el sector bancario, son actividades económicas fuertemente intervenidas por el Estado. Entender lo contrario sería un error serio en la percepción de la realidad.

La regulación y supervisión prudencial

La teoría económica dominante justifica la supervisión y regulación prudencial fundamentalmente por el coste social de las externalidades que genera una crisis bancaria. La regulación financiera busca la identificación de “fallos de mercado” que dicha regulación vendrá a corregir³. Con este fin, los poderes públicos ponen especial énfasis en diseñar regulaciones estrictas que aseguren la calidad de los activos, la situación de liquidez, las prácticas de gestión, la rentabilidad y la capitalización de las instituciones financieras. La supervisión prudencial busca hacer cumplir esta regulación con el fin de mitigar el riesgo sistémico y de proteger a los consumidores (depositantes).

La regulación y supervisión prudencial no se plantean, en principio, como garantías contra las crisis financieras. Si bien se entiende que una regulación y supervisión efectivas son factores importantes que ayudan a reducir la ocurrencia y los efectos de las mismas. El supervisor tratará de adelantarse e identificar aquellas prácticas incorrectas y situaciones insostenibles que dejadas al juego del libre mercado supondrían la quiebra de esas entidades, pero que, dada la naturaleza social e imprescindible del sistema financiero, tales quiebras no serían socialmente admisibles. Tanto es así que, en la práctica, se puede llegar a entender que la regulación y supervisión financiera han suplantado en buena parte a la disciplina de mercado. El mercado baja la guardia ante la presencia del supervisor. Pero también esta suplantación de las leyes del mercado ha aumentado la responsabilidad implícita del supervisor cuando fracasa a la hora de identificar y resolver situaciones de crisis, lo que ocasiona que una crisis financiera sea también una crisis para el propio supervisor.

El banco central como prestamista de última instancia

La doctrina tradicional asocia la función de prestamista de última instancia del banco central con la prevención y la mitigación de las crisis financieras. Se justifica la existencia del prestamista de última instancia por la necesidad de cubrir un “fallo de mercado” que hace que una entidad con un problema de liquidez, que no de solvencia, no pueda obtener en los mercados interbancarios la liquidez necesaria para atender sus obligaciones. El prestamista de última instancia permite a los bancos financiar a corto plazo, incluso con depósitos a la vista, inversiones a plazos más dilatados, y más rentables. La doctrina dominante entiende

³ La teoría económica dominante entiende por “fallo de mercado” la situación que se produce cuando el suministro que hace el mercado de un bien o servicio no es eficiente, o éste produce externalidades negativas. La existencia de “fallos de mercado” justificaría la intervención del Estado para corregirlos, ya que se entiende que su actuación proactiva y coercitiva producirá resultados más eficientes que los que resultasen de los intercambios voluntarios en un régimen de libre mercado. Posiciones críticas con esta doctrina, por el contrario, entienden que es el propio mercado el que se perfecciona al detectar los fallos, identificar oportunidades de beneficio y, de este modo, encontrar en un proceso de prueba y error soluciones eficientes (ver, por ejemplo, Guillory, 2005).

que esto debe ser así dada la “función social” de los bancos de intermediación en los plazos. De este modo, la operativa de los bancos goza del privilegio de acceso a la liquidez ilimitada del banco central como modo de proteger sus estructuras financieras inestables contra los pánicos bancarios.

En sus actuaciones como prestamistas de última instancia, es común que los bancos centrales se adecuen a la llamada “doctrina Bagehot” (Bagehot, 1873), según la cual el banco central en situaciones de falta de liquidez y con el fin de no incurrir en coste fiscal recapitalizando entidades, solo debe actuar como prestamista de forma ilimitada con entidades solventes, aplicando un tipo de interés penalizador y contra la aportación de garantías suficientes. Los problemas prácticos, sin embargo, surgen en el momento de definir qué es un banco solvente y qué son garantías suficientes. La actual crisis financiera mundial ha hecho necesario rebajar temporalmente los requisitos de la doctrina tradicional.

Los sistemas de garantía de depósitos

La mayor parte de los sistemas bancarios modernos cuentan con un sistema de garantía de depósitos. Los fondos de garantía de depósito (las instituciones públicas y en ocasiones privadas o de gestión mixta en que se materializan) se constituyen con el fin de garantizar una fracción o la totalidad de los depósitos en caso de la suspensión de pagos del banco. El objetivo último de los sistemas de garantía de depósitos es doble, por un lado, aseguran la confianza de los depositantes en el sistema bancario que eviten pánicos por anuncios o rumores sobre problemas de solvencia o liquidez en uno o más bancos. Por otro, rebajan sustancialmente las necesidades de evaluación de los bancos por parte de los depositantes garantizados, a quienes la doctrina dominante atribuye una capacidad muy escasa para determinar la confianza que les merecen las distintas instituciones bancarias⁴.

Los sistemas de garantía de depósitos, a diferencia de las funciones de prestamista de última instancia, aseguran contra la insolvencia de los bancos, no contra su iliquidez. Es precisamente la presencia de los problemas de riesgo moral lo que hace tan importante el diseño adecuado de los sistemas de garantía depósitos. La experiencia internacional demuestra que si bien un seguro de depósitos puede contribuir a la estabilidad financiera, un diseño deficiente en el que se materialicen los problemas de riesgo moral y selección adversa puede llevar a crisis sistémicas. También demuestra que los sistemas de garantía de depósitos cumplen sus funciones de estabilidad de forma eficiente en periodos de relativa normalidad del sistema bancario. En periodos de crisis sistémicas su capacidad se ve considerablemente mermada por los propios problemas de financiación de los fondos. Los gobiernos generalmente se ven obligados a cubrir las garantías y expandirla a la totalidad de los depósitos para evitar un pánico generalizado, lo que implica una nueva partida de coste fiscal para la salida de la crisis. Una vez que se está ante el riesgo de colapso generalizado del sistema bancario, la cuestión se convierte en un problema fiscal. Un fondo de garantía de depósitos difícilmente podrá cubrir los compromisos asumidos en un sistema bancario nacional. Su función es más bien tratar de desincentivar los pánicos bancarios antes que éstos sucedan.

⁴ Los fondos de garantía de depósitos también pueden tener como función y objetivo ser parte de la estructura institucional destinada a la reestructuración o el cierre de un banco insolvente de forma ordenada, estableciendo procedimientos explícitos para acceder a los recursos del fondo.

Los procesos de intervención y resolución de bancos

Cuando un banco no es capaz de cumplir con los requerimientos de la regulación prudencial, las autoridades financieras toman las medidas necesarias para que la resolución de esta situación se efectúe de manera ordenada, procurando preservar el valor de los activos, la estabilidad de los depósitos y del sistema de pagos. Para estos casos las autoridades financieras desarrollan unos mecanismos especiales de resolución de crisis bancarias que suelen incluir facultades para tomar el control y la administración del banco en crisis, antes incluso de que se produzca la insolvencia técnica, y poner en marcha un plan de reestructuración bancaria. Puede suceder que dada una situación de insolvencia bancaria, se decida liquidar el banco en lugar de rescatarlo. Sin embargo, según el estudio de Goodhart y Shoenmaker (1995), en la mayoría de los casos estudiados las autoridades financieras optaron por el rescate de los bancos. En estos casos, además del coste fiscal asociado con la medida, hay que tener en cuenta el riesgo moral que se introduce; así, se vuelve a reforzar la idea que comúnmente se atribuye a Walter Bagehot: “una ayuda hoy a un banco malo es la mejor manera de evitar el establecimiento de un banco bueno en el futuro”.

El tratamiento de las resoluciones de crisis bancarias cuenta con una complejidad adicional para aquellos bancos que se entienda que tienen una importancia sistémica (que se consideren “too-big-to-fail” en la terminología anglosajona donde se acuñó este término). Estas entidades gozarían de una garantía adicional implícita por parte de los poderes públicos, garantía que también en cierto modo está descontada por los mercados financieros, por las agencias de calificación e incluso por los propios altos cargos de las entidades.

Necesidad de revisar el paradigma dominante

A pesar de todos los esfuerzos de los poderes públicos para salvaguardar la estabilidad financiera, el sistema financiero es cada vez más inestable. Nunca hasta ahora los gobiernos en economías de mercado habían tenido que tomar las medidas sin precedentes de apoyos de liquidez y estímulos fiscales que se han venido tomando desde el cuarto trimestre de 2008⁵, pese a las situaciones verdaderamente dramáticas que se han vivido en el siglo XX en tiempos de paz. Voces destacadas piden la revisión del diseño actual del sistema financiero. Sin embargo, prácticamente todas estas voces no cuestionan las intervenciones del Estado para la salvaguarda de la estabilidad financiera que acabamos de ver, o incluso piden que se refuercen en el mismo sentido.

Las crisis financieras, como la actual crisis mundial, son, ante todo, un producto de la mala gestión de las entidades. Sin embargo, sorprende que prácticamente todas las entidades de crédito hayan cometido errores en la misma dirección y al mismo tiempo. Esto indica que debe haber una causa endógena al propio sistema que las desorienta y las lleva a situaciones próximas al colapso. Las actuaciones discrecionales del Estado tienen el poder de desorientar o anular las leyes del mercado y que se lleven a cabo los ajustes necesarios. No

⁵ Sin ánimo de ser exhaustivo, estas medidas extraordinarias y sin precedentes se pueden resumir en el aumento de las garantías a los depósitos del público en las entidades bancarias; la concesión de avales o garantías públicas a las emisiones de deuda realizadas por los bancos; la capitalización de los bancos con fondos públicos; la adaptación de las normas contables de valoración para tener en cuenta las excepcionales circunstancias de incertidumbre en los mercados; y, finalmente, la puesta en marcha de paquetes de estímulo presupuestario y fiscal encaminados a reanimar la demanda agregada.

sería, por tanto, infundado considerar las intervenciones discrecionales del Estado como ese elemento endógeno y desestabilizador del sistema financiero. En cualquier caso, un rediseño institucional que elimine las intervenciones discrecionales del Estado no podrá “eliminar” todo episodio de crisis, porque nunca se podrá eliminar el error empresarial y el error de apreciación que inducen a episodios de inestabilidad, incluso más allá de instituciones individuales. Sin embargo, el objetivo es mitigar su impacto y que lo que sea un proceso de crisis en una entidad sea una oportunidad de beneficio en otra de modo que se reduzca o se elimine el riesgo sistémico.

El debilitamiento de la estabilidad financiera por la intervención del Estado es una realidad que podría estar empezando a calar. El Banco de Inglaterra, por ejemplo, en el “Financial Stability Report” de octubre de 2008 (Banco de Inglaterra, 2008), discute cómo las ayudas públicas implícitas y explícitas a los bancos, crecientes a lo largo del siglo XX, han hecho que el sistema financiero se haya ido debilitando, y que la combinación de un proceso de desregulación pero manteniendo las garantías del Estado, se encuentren entre las causas de la rapidez y virulencia con que la actual crisis financiera se ha desarrollado⁶.

Por otra parte, el marco institucional creado para su salvaguarda se demostró ineficaz, así como las instituciones establecidas con el fin de vigilar y promover la estabilidad financiera. Ante un fondo de garantía de depósitos, un supervisor que vigila, y un banco central que provee liquidez, ¿quién puede tener interés en la calidad de la gestión, la solvencia y la liquidez de las entidades?, ¿y quién se puede extrañar, entonces, del colapso financiero y económico que ha traído la actual crisis económica mundial?

Por último, habría que considerar que un fundamento conceptual para la revisión del paradigma dominante debía pretender la promoción, también en el sector financiero, de los principios del libre mercado, entendido como aquel sistema económico que reconoce la libre empresa, la prioridad de los acuerdos voluntarios, la propiedad privada y la total responsabilidad personal a la hora de asumir errores y aciertos. En un entorno de libre mercado, la intervención del Estado en el sistema financiero se debería limitar a asegurar la ley, los contratos, la propiedad privada y la estabilidad monetaria.

Necesidad de revisar los presupuestos metodológicos

La actual crisis económica mundial apunta al fracaso o a la insuficiencia del pensamiento económico dominante, pero también puede apuntar al fracaso o insuficiencia de sus presupuestos metodológicos de la ciencia económica. Hay lagunas de conocimiento sobre los ciclos económicos y los fundamentos para alcanzar sistemas financieros sólidos, pero también plantea dudas sobre la efectividad de los aspectos metodológicos con los que cuenta en la actualidad la investigación científica en el campo de la economía para el estudio de la estabilidad financiera.

Apuntando algunos, puede que se esté otorgando excesivo valor a la capacidad analítica de los agregados perdiéndose las consideraciones individuales que suceden dentro de dichos agregados. La reflexión sobre la acción humana individual debería primar como el método más apropiado para estudiar y elaborar la teoría sobre los fenómenos económicos, optando

⁶ The banking crisis and the unprecedented interventions by national and international authorities will affect both the structure of the financial system and the incentives within it. The full consequences will take time to emerge. But recent events have highlighted the need for a fundamental rethink internationally of the appropriate safeguards against systemic risk. (Banco de Inglaterra, 2008, pág. 41)

por los agregados cuando las consideraciones individuales sean secundarias. Por otra parte, es un error metodológico asumir que toda información relativa a la acción humana pueda ser objetivamente presentable en agregados homogéneos, desestimando la naturaleza subjetiva de dicha información.

Íntimamente relacionado con el excesivo uso de agregados, se observa un abuso del lenguaje matemático con el objeto de dar una apariencia de homogeneización en la agregación de elementos que no son homogéneos. Si quitarle ningún mérito y utilidad a la formulación matemática, el lenguaje verbal recoge los fundamentos de los fenómenos económicos con más precisión y riqueza que el lenguaje matemático. Por otra parte, el formulismo matemático supone de hecho un impedimento para el avance del pensamiento económico al limitar el propio pensamiento solo a aquellas variables o relaciones que son medibles (Hayek, 1974). Se termina por estudiar solo aquello que es medible, o se trata de medir todo aquello sobre lo que se quiere estudiar, aunque dichas mediciones carezcan de significado.

Así mismo, la investigación actual en temas de estabilidad financiera está excesivamente centrada en el análisis empírico. La realidad puede confirmar hipótesis pero, por sí, no demuestra nada. La realidad hay que saber interpretarla con un modelo teórico previo. Lo importante es que la teoría que explique la realidad pase la prueba de la consistencia lógica, aspecto que no es prioritario en el desarrollo de estudios empíricos. Esta es una deficiencia metodológica importante en particular hoy donde nuevos avances tecnológicos y el efecto de la globalización hacen más necesario aún el descubrimiento de un modelo teórico que dé seguridad sobre lo que es un sistema financieramente estable.

Unido al abuso del método empírico está la utilización de modelos matemáticos como el principal cuando no el único modo de ver la realidad. La modelización reduce el espíritu crítico ante la tendencia humana a extrapolar la situación actual y proyectarla en el futuro. Lo que suceda mañana en el campo de la economía no puede conocerse “científicamente” hoy, pues depende en gran parte de un conocimiento e información que se está generado empresarialmente en todo momento. Cualquier predicción económica solo es de naturaleza cualitativa y relativa a la previsión de los desajustes y efectos de descoordinación en el mercado.

Hacia una eliminación de las intervenciones discrecionales del Estado

El paradigma dominante entiende que el Estado debe posibilitar la existencia del llamado *coeficiente de caja* para que el sistema bancario pueda expandir el crédito tanto como sea preciso y, así, atender más proyectos de inversión de los que permitiría el ahorro disponible⁷. Para evitar el colapso de una banca con encaje fraccionario, se debe contar con un esquema de garantía de depósitos y un prestamista de última instancia públicos que mantengan la confianza en un sistema bancario incapaz de atender los depósitos a la vista⁸. También se

⁷ En general, el coeficiente de caja, también conocido como encaje bancario o coeficiente legal de reservas, es el porcentaje sobre los depósitos a la vista y sustitutos que un banco debe mantener en reservas líquidas (en la eurozona es actualmente del 2%) El multiplicador bancario es el inverso del coeficiente de caja y expresa la capacidad de la banca para expandir el crédito sin necesidad de ahorro voluntario previo. También expresa la capacidad de la banca de aumentar la oferta monetaria en función de la base monetaria. Con un coeficiente de caja del 2%, la banca podría llegar a una expansión crediticia y de la oferta monetaria de 50 veces el importe de la base monetaria. En la práctica el efecto del multiplicador es más restringido.

⁸ Pese a este diseño del sistema financiero, la regulación prudencial a penas prestó a tención al riesgo de liquidez.

espera del Estado que rescate las instituciones que se consideren sistémicas. Además, el Estado a través de los bancos centrales debe intervenir en los tipos de interés y en la creación de dinero mediante una política monetaria discrecional.

No se está en contra de todos estos elementos. En este artículo se busca un diseño que contribuya a formar un sistema financieramente estable, y para ello se reflexiona sobre un modelo en el que el Estado se abstrae de todo intento de actuación arbitraria y desestabilizadora sobre el sistema financiero, para limitarse a asegurar la existencia de las infraestructuras necesarias que garanticen el cumplimiento de la ley, los contratos y los principios generales del derecho. Cabe anticipar que la eliminación de la intervención discrecional del Estado supondría cambios radicales en el propio negocio del sector bancario, fomentando un tipo de negocio más estable por estar sujeto a unas leyes no distorsionadas de la economía y los principios generales del derecho, aunque menos rentable que el sistema bancario y financiero actual. Por lo que cabe también anticipar que un modelo de negocio bancario sin la actual intervención del Estado sería frontalmente opuesto por el poderoso e influyente sector bancario desde los campos de la política, los medios de comunicación y el mundo académico.

La creación de dinero sin la actuación discrecionalidad del Estado

El dinero es el bien económico con mayor capacidad para producir la coordinación o descoordinación social, ya que es el bien que normalmente se interpone en los intercambios en cualquier sociedad que haya superado el estado de trueque. Dada la importancia de la institución social del “dinero”, una oferta monetaria estable y predecible es un elemento esencial para la estabilidad financiera.

El dinero no es algo que históricamente haya sido creado por los poderes públicos (lo mismo que los poderes públicos tampoco han creado el lenguaje o la cultura)⁹. Es una institución que se ha ido formando de forma espontánea de acuerdo con la experiencia milenaria de los intercambios. Por lo tanto, la eliminación de los poderes discrecionales del Estado sobre la creación del dinero no solo es posible, sino que sería el estado natural de las cosas. Lo poderes coactivos del Estado quedarían restringidos a proteger de su envilecimiento el bien económico que se acepte como dinero. Una tarea que no es menor, ya que desde el abandono gradual del “patrón oro” a lo largo del siglo XX, la experiencia ha demostrado que la creación discrecional de dinero fiduciario por los bancos centrales ha sido intrínsecamente inflacionaria, cuando no hiperinflacionaria, dependiendo de la calidad moral de los gobernantes¹⁰. Esto difícilmente podría ser de otra forma, ya que al tener la posibilidad de crear dinero fiduciario de la nada, sin otra restricción objetiva que la conciencia, y sin tener que organizar expediciones arriesgadas para conseguir oro o explotar costosos y peligrosos yacimientos auríferos, sería exigir conductas heroicas a los gobernantes que teniendo el inmenso poder de crear dinero, lo ignoraran y no lo ejercieran. De hecho, hasta ahora ningún gobierno lo ha ignorado y todos lo han ejercido y, así, se constata como la inflación es una característica asociada a todas las economías con dinero fiduciario.

⁹ Ver Menger (1871 [1997]), Capítulo VIII. Noonan (1957) permite ampliar el debate sobre la naturaleza del dinero.

¹⁰ Ni siquiera los descubrimientos de oro en América y su masiva entrada en Castilla supusieron el mismo efecto inflacionario que la política monetaria llevada a cabo por el banco central más responsable en el manejo de la base monetaria con dinero fiduciario.

Si bien el dinero es un bien económico, no es ni un bien de consumo ni un bien de capital. Constituye en sí mismo una categoría distinta¹¹. De aquí se desprende que *un incremento en la oferta monetaria no tiene ningún mayor valor social*, por no ser ni un bien de capital ni un bien de consumo. La simple creación de dinero no supone una creación de riqueza. Todo lo contrario, supone una reasignación de riqueza entre los diferentes individuos de la sociedad. Es decir, con la creación de dinero de la nada (como sucede con la falsificación de billetes) se benefician aquellos que primero reciben el dinero recién creado, ya que tienen una mayor capacidad comparativa para pujar por los recursos escasos de la economía, y se perjudica al resto con un valor más diluido para sus tenencias de efectivo.

Desde planteamientos no intervencionistas, la creación de dinero fiduciario compatible con la salvaguardia de la estabilidad financiera debería estar sujeta a reglas estrictas y predecibles, o adoptar como dinero algún bien económico, el papel que a lo largo de la historia desempeñaron el oro y la plata.

Función restringida de los bancos centrales

Aceptando que la creación de dinero esté sujeta a reglas estrictas y no discrecionales, la función de los bancos centrales sería asegurar la estabilidad monetaria (una estabilidad de la oferta monetaria similar a la que ofrecería el patrón oro) y proteger contra el envejecimiento aquel bien económico que haga la función de dinero. Junto a esta función de procurar y proteger la estabilidad de la oferta monetaria, los bancos centrales podrían seguir actuando como banco de bancos, banquero del Estado, y supervisión bancaria, pero se eliminarían sus funciones discrecionales sobre la creación de dinero: política monetaria y prestamista de última instancia.

Desde planteamientos no intervencionistas, los bancos centrales no podrían aumentar la base monetaria a su discreción, por lo que deberían abstenerse de tratar de controlar los tipos de interés de mercado. Dicho control a través de las decisiones de política monetaria y operaciones de mercado abierto, se verían desde su naturaleza desestabilizadora al interferir en los intercambios voluntarios entre prestamistas y prestatarios a los que no les permite descubrir libremente la tasa de interés natural de equilibrio (Wicksell, 1966). La razón de ser de esta práctica intervencionista por parte de los bancos centrales se justifica con el fin de mantener una inflación de precios baja y estable, cuando precisamente la inflación de precios (además de las expectativas de inflación y de la demanda de dinero) es una consecuencia de los aumentos de la base monetaria.

Como sucede con todo precio intervenido, establecer precios por debajo de lo que sería su nivel natural de mercado provoca escasez al sobreestimar la demanda. En el caso del tipo de interés, una política monetaria acomodaticia tiende a generar una sobredemanda de crédito, que en el caso del diseño actual del sistema financiero y monetario puede ser atendida por la capacidad de crear crédito y dinero bancario que suplan la falta de oferta de ahorro real. Si para la articulación y progreso de una sociedad es necesario disponer de precios libres de mercado, esto debe ser más importante si cabe en el tipo de interés, el precio clave que articula la economía y los cálculos del coste de capital.

¹¹ Mises (1912) rebate la teoría de su maestro, Eugen von Böhm-Bawerk, que entendía que el dinero era un bien de capital. El argumento es evidente: en un proceso productivo, no cumplen la misma función el dinero que los bienes de capital auténticos.

Otra función con potencial desestabilizador de los bancos centrales es su función de prestamista de última instancia¹², que dejaría de ser necesaria en la medida en que se implantara un coeficiente de caja del 100%, como se discute más adelante. De hecho, la función de prestamista de última instancia aparece para posibilitar el ejercicio de la banca con reserva fraccionaria y es posible en la medida en que los bancos centrales tienen la capacidad de crear ilimitadamente dinero fiduciario. Para alguno la función de prestamista de última instancia fue en sí el motivo de la creación de los bancos centrales (Rothbard, 1966).

Se justifica que la intermediación en los plazos es precisamente la función del sistema bancario. Esto es posible siempre que haya un fondo de garantía de depósitos que tranquilice a los depositantes y un prestamista de última instancia que, en casos de necesidad pueda acudir a solucionar situaciones financieramente inestables. Pero en una situación de libre de mercado, sin la intervención de las autoridades monetarias, la llamada “intermediación en los plazos” no sería posible llevarla a cabo sobre los balances bancarios.

El negocio bancario sin privilegios del Estado

Los bancos, en sus actividades de intermediación especializada en el crédito, de custodia de efectivo y gestión de tesorería, son imprescindibles para el desarrollo económico. Sin embargo, la actual crisis financiera ha sido testigo de cómo el diseño actual del sector bancario fuertemente intervenido y protegido por el Estado ha puesto a los pies de los caballos a la economía en su conjunto. Por otra parte, en un entorno económico general de economía de mercado, no debería resultar admisible que el sector bancario contase con semejante apoyo y protección del Estado para poder operar.

La eliminación de la protección estatal supondría los siguientes cambios en el negocio bancario que supondrían la eliminación de sus características más inestables, ya que ante mensajes plenamente creíbles de ausencia de protección del negocio bancario por el Estado, el mercado solo toleraría aquellos negocios estables y de riesgo bajo:

- Se eliminaría la banca con reserva fraccionaria, ya que los depositantes solo acudirían a aquellas entidades que demuestren plena capacidad para devolverles sus depósitos, incluso en situaciones de pánico.
- Como consecuencia, también se eliminaría la capacidad de la banca para crear sustitutos de dinero a través de la expansión crediticia, e igualmente, contraer la oferta monetaria cuando estos sustitutos de dinero se destruyan. Esto ajustaría el crédito bancario al ahorro real de la economía y reduciría significativamente los ciclos económicos (Mises, 1949; Huerta de Soto, 2009).
- Se eliminaría la propensión de la banca a invertir en operaciones de activo a largo plazo financiadas a corto plazo. Sin la protección estatal, los bancos deberían mostrar una estructura equilibrada de plazos para poder acceder a la financiación del mercado.
- Se eliminaría la propensión de la banca a mezclar los negocios de custodia de depósitos y gestión de tesorería con los negocios de riesgo crediticio y otros negocios de riesgo

¹² Existe la discusión sobre si la función de prestamista de última instancia puede ser ejercida por el mercado. Según esta opinión, el resto de participantes en los mercados monetarios e interbancarios estarían tan bien informados, sino mejor, de la condición de solvencia del resto de partícipes, por lo que están en una situación mejor para prestar solo a entidades ilíquidas, pero que demuestren ser solventes. Entidades potencialmente insolventes, de este modo, serían expulsadas del sistema bancario.

bancario. El mercado, sin la protección del Estado, rechazaría a aquellos custodios que expusiesen sus depósitos.

- Se eliminaría la doctrina de los así llamados bancos “too big to fail”.

Habría que analizar si estas modificaciones en el negocio bancario son factores que refuerzan o debilitan la estabilidad financiera y la función de la banca en la economía. En cualquier caso, este modelo de negocio bancario sería frontalmente opuesto por los poderosos e influyentes lobbies bancarios a quienes la situación de inestabilidad de sistema bancario actual no es algo ajeno o que les tomase por sorpresa. Como indicó Chuck Prince, ex-presidente y CEO de Citigroup, antes del estallido de la burbuja en el mercado de hipotecas sub-prime (Financial Times, 10 de julio de 2007¹³): *“When the music stops, in terms of liquidity, things will be complicated. But as long as the music is playing, you’ve got to get up and dance. We’re still dancing”*. Entienden bien que el negocio bancario es intrínsecamente inestable, pero es tan conveniente a sus intereses que no lo abandonarán sin lucha.

Por último, toda institución de crédito, para que sea considerada como tal, ha de poner la seguridad de sus depósitos como su primera prioridad deontológica. Esta certeza se debilita en tiempos de crisis, y una pregunta que puede aflorar en la sociedad, en esos mismos tiempos de crisis, es para qué y a quién sirven los bancos (accionistas, depositantes, acreedores, prestatarios). Cuando la respuesta no es una clara orientación a la seguridad de sus depósitos, la misma concepción del negocio bancario falla.

La institución de la banca con reserva fraccionaria

Un estudio más detenido merece la práctica de la banca con reserva fraccionaria por su impacto en la estabilidad financiera. Como vimos, una banca con reserva fraccionaria es posible por la cobertura legal que ofrece el coeficiente de caja, se ha visto enormemente favorecida por la existencia de dinero fiduciario que se puede crear de la nada a voluntad de las autoridades monetarias y ha encontrado su posibilidad operativa gracias al apoyo implícito de las autoridades monetarias de esta práctica mediante su función de prestamista de última instancia. Con el tiempo, el encaje legal se ha ido reduciendo y en la actualidad la reducción trata de alcanzar un encaje legal mínimo que sea, en la práctica, el encaje técnico que los bancos mantendrían de todas formas para hacer frente a su operativa en efectivo. En estas circunstancias, la expansión del crédito bancario no encuentra más límites que el propio coste de la financiación y los requerimientos regulatorios de capital de los bancos.

Una banca que operase sin reserva fraccionaria, por la exigencia del cumplimiento de los contratos de depósito, y que por tanto eliminase las posibilidades de la banca para sobreapalancar la economía sería, sin duda, un elemento que colaboraría a salvaguardar la estabilidad financiera. Es cada vez más una doctrina aceptada internacionalmente a medida que avanza el estudio de la actual crisis financiera, que la causa de los ciclos económicos se encuentra, precisamente, en la expansión desmesurada del crédito bancario. Falta concluir en estos estudios que esto es posible e incluso se exagera por la práctica de la banca con reserva fraccionaria. Por otra parte, es una obviedad que la banca con reserva fraccionaria es financieramente inestable, dado el riesgo real de una retirada masiva de los depósitos a la vista,

¹³ Chuck Prince presentó su dimisión el 4 de noviembre de 2007, justo antes de que se iniciase el colapso de Citigroup. La prensa de entonces indicó que se retiró con una paga en torno a los 38 millones de dólares estadounidenses.

cómo sucedió de forma global y sistémica durante los meses de septiembre y octubre de 2008. Confianza en los bancos que solo se pudo recobrar con la garantía por parte de los gobiernos de la práctica totalidad de los depósitos bancarios.

La práctica de la reserva fraccionaria también se puede ver como una vulneración legal de los derechos de propiedad promovida por el Estado de "la institución del depósito" del derecho romano (Huerta de Soto, 2009). En principio, los depósitos irregulares de dinero que reciben las entidades de crédito y que son exigibles a la vista, deberían mantenerse íntegramente a disposición de los depositantes, salvo que se pactara lo contrario.

El ejercicio de la banca sin reserva fraccionaria no es una contribución novedosa. Es, por el contrario, la forma en la que originariamente se entendió un ejercicio honesto del negocio bancario. Fueron las presiones a través de los siglos de banqueros y gobernantes, ante las posibilidades de mayor lucro y disponibilidad de recursos, las que han ido creando las bases operativas, legales e intelectuales que lo justifican y posibilitan, y que, por último, forzaron el abandono del patrón oro. Históricamente siempre ha habido una tendencia fuerte a vulnerar el derecho de propiedad de los depositantes sobre sus depósitos bancarios. Por una parte, los gobiernos responsables de la aplicación de la ley han visto en esta práctica una posibilidad de financiar sus gastos públicos sin la necesidad de tener que tomar medidas impopulares y recaudar nuevos impuestos. Por otro, los banqueros han visto en esta práctica un modo de obtener mayores ingresos. Desde que hay memoria de la existencia de bancos, los banqueros han encontrado tentador prestar el dinero que han recibido en depósito.

Se argumenta a favor de la práctica de la banca con reserva fraccionaria que permite a los bancos retribuir depósitos a la vista, que de lo contrario devengarían comisiones de custodia y gestión de tesorería. Habría que discernir qué resulta más oneroso si pagar comisiones por la gestión y custodia de los depósitos a la vista, o soportar los costes de la inflación y las recesiones económicas. Este es un tema de educación financiera de la población en general¹⁴. También se argumenta que sin la reserva fraccionaria los bancos serían menos rentables. Esto efectivamente es así, pero quizá hay margen para reducir la rentabilidad con el objetivo de conseguir un sistema bancario sólido, estable y coherente. De hecho, la rentabilidad de la banca y las retribuciones a sus directivos son tan altas que durante estos últimos años las mentes más brillantes de las universidades siempre que han podido han preferido ser contratadas por instituciones de crédito y desempeñar allí sus funciones, que emplearse en otras actividades que fuesen socialmente más provechosas.

Por último, se justifica la práctica de la banca con reserva fraccionaria por la mayor eficiencia económica que supone la expansión del crédito bancario por encima del ahorro disponible. Gracias a esta expansión crediticia la humanidad ha podido avanzar en el último siglo como no lo había hecho antes. Se atribuye el éxito del progreso al crédito bancario y no a las mentes que hicieron posible este progreso. Habría que pensar si este mayor progreso económico no es fruto, más bien, del aumento de la población con formación y no tanto del crédito bancario inducido. Por otra parte, esta argumentación cae de nuevo en el error de confundir dinero con riqueza y no tiene en cuenta el coste de los ciclos económicos generados por una expansión desmesurada del crédito bancario.

¹⁴ Una reforma que contribuya a salvaguardar la estabilidad financiera ha de considerar también una sólida formación financiera de los ciudadanos. Es parte del deber de los organismos públicos y privados fomentar la formación de la sociedad en temas de finanzas y economía sobre la base de la realidad humana y el conocimiento de sus deberes y responsabilidades. Es también el deber de la ciudadanía entender los procesos de libre mercado para el crecimiento y la eficiencia económica.

La banca libre

La “banca libre”, el sistema bancario sin banco central en el que la emisión y depósitos de dinero están a cargo de bancos privados, es una línea de investigación que adquirió en los trabajos de Hayek (1978) una particular atención, aunque sobre propuestas ampliamente discutidas. La banca libre es un sistema monetario que hoy se desconoce en la práctica, a pesar de que siglos atrás era ampliamente seguido en casi todos los países cuando estaba vigente el patrón oro. Los beneficios que se obtenían del señoreaje de emisión indujeron a los Estados a crear sus propios bancos a los que de forma paulatina se les otorgó el monopolio de la emisión, o se otorgaron estos privilegios especiales de emisión a algún banco comercial privado.

El debate surge sobre la posibilidad práctica y teórica de una banca libre con reserva fraccionaria. Mises, desde el inicio (Mises, 1912), ya introdujo la idea de que una banca libre exigía un coeficiente de caja del 100%. Sin embargo, algunos economistas han propuesto una banca libre con reserva fraccionaria (Lawrence White, Goerge Selgin, o Stephen Horwitz). El ejercicio de la banca con reserva fraccionaria, se considere libre o no, conduce a la necesidad de un banco central y a la intervención del Estado en el sistema financiero, es inflacionista y generadora de ciclos económicos (Huerta de Soto, 2009¹⁵). Por otra parte, una banca con encaje fraccionario, sin el respaldo de un banco central, está llamada a desaparecer, ya que el propio mercado eliminará aquellos bancos que no tengan una cobertura plena de sus depósitos.

La regulación de las instituciones privadas de crédito

En cuanto a la regulación de las instituciones privadas de crédito en un entorno sin actuaciones discrecionales del Estado, una sola norma sería básica y necesaria, y que ni siquiera tiene que ser parte de una regulación bancaria: la prohibición *de la práctica de banca con reserva fraccionaria sobre aquello que el mercado haya decidido utilizar como dinero*, salvo que haya acuerdo expreso en contrario. Esta norma induciría de manera natural a los bancos a tener casados los vencimientos de activos y pasivos. La ausencia de prestamista de última instancia y de garantías públicas de los depósitos, así como la posibilidad de quiebras bancarias sin rescate estatal, crearían los incentivos correctos que fomentasen la solvencia bancaria a través de la disciplina de mercado. Con una norma que prohibiese la práctica de la banca con reserva fraccionaria en un entorno de ausencias de garantías públicas, el resto de posibles problemas que amenazan la estabilidad financiera también quedarían resueltos, es decir, el riesgo sistémico por el colapso de los sistemas de pagos, el riesgo moral de los ahorradores, el riesgo de información asimétrica en el riesgo de contraparte, y los esquemas de incentivos a directivos.

El supervisor prudencial debería contar con autoridad y una sólida reputación profesional, sin poderes discrecionales, y centrado en la seguridad jurídica del negocio bancario y el cumplimiento de los contratos. En particular, su función sería velar para evitar que los bancos

¹⁵ Ver , Capítulo VIII: “Podemos, por tanto, concluir que ... la discusión teórica y práctica debe plantearse no en los términos tradicionales [entre “escuela bancaria”, defensora del banco central, y “escuela monetaria”, defensora de la banca libre], sino entre dos sistemas radicalmente distintos, a saber: o bien un sistema de banca libre sometida a los principios tradicionales del derecho (coeficiente de caja del 100 por cien) ...; o bien un sistema que permita el ejercicio de la banca con reserva fraccionaria y del que, de manera inevitable, habrá de surgir un banco central prestamista de última instancia y controlador de todo el sistema financiero”.

dispongan de lo deben mantener disponible a la vista, actividad extremadamente compleja en un entorno de creciente innovación financiera y tecnológica. Esto no quiere decir que vaya a ser una tarea fácil de lograr. El ingenio humano alcanzará límites impensables para tratar de saltarse esta norma y lucrarse como ha sido la constante histórica con los fondos depositados para su custodia. La ingeniería financiera ha demostrado en las últimas décadas hasta qué punto la creatividad de la banca será todo un reto para la labor del supervisor. Así mismo, el supervisor debería velar por que la información que los bancos suministren al mercado sea veraz, limitándose a establecer los controles necesarios para que se dé la correcta valoración de activos y el reconocimiento de beneficios y pérdidas, de acuerdo con unos principios de contabilidad generalmente aceptados.

Como vimos, la doctrina dominante entiende que la regulación financiera se debe fundar en la identificación explícita de “fallos de mercado” que dicha regulación buscará corregir. Sobre el diseño de un sistema financiero intervenido, intrínsecamente inestable, se espera que el regulador y supervisor financiero realicen lo imposible: mantenerlo estable. Desde una postura no intervencionista, los fallos del mercado son oportunidades de perfeccionamiento por el propio mercado siempre que se le deje actuar en libertad, en plena asunción de las responsabilidades individuales y en un marco de seguridad jurídica. La regulación discrecional de los bancos no es una actividad carente de riesgo para la economía, y es discutible que sea la solución más eficaz para prevenir situaciones de inestabilidad financiera. Por una parte, la propia regulación es en muchas ocasiones la causa de los problemas que llevan a la pérdida de la estabilidad financiera; por otra, las agencias de regulación raramente identifican los problemas antes de que estos sucedan, por lo que no serán la solución más apta para adelantarse a los así llamados fallos de mercado.

Conclusión: efectos sobre la estabilidad financiera de la eliminación de la intervención discrecional del Estado

Es necesario un pensamiento alternativo ante las situaciones que estamos viviendo y, en este sentido, este artículo apunta hacia nuevos enfoques. El actual debate internacional sobre estabilidad financiera está dominado por escuelas de pensamiento que ven necesaria la intervención del Estado para fomentar, salvaguardar y recobrar la estabilidad financiera. Este artículo, por el contrario, parte de las intervenciones discrecionales del Estado en los sistemas monetarios y financieros como el principal riesgo al que se enfrenta una economía para fomentar, salvaguardar y recobrar la estabilidad financiera. Las funciones públicas de política monetaria, prestamista de última instancia y garante, implícito o explícito, del sector financiero son revisadas como una de las principales causas endógenas del riesgo sistémico.

Propuestas alternativas que entren frontalmente en conflicto con la doctrina pacíficamente aceptada por la totalidad de la teoría económica dominante, así como por buena parte de la población educada e informada de acuerdo con esta doctrina, reciben muy poca atención. Un ejemplo claro es la propuesta de un coeficiente de caja del 100%. Este tipo de propuesta muy rara vez es discutida o siquiera considerada por la teoría económica dominante, aún cuando los beneficios directos para la estabilidad financiera son evidentes y ha habido célebres economistas y premios Nobel de Economía que la han propuesto. Este artículo ha pretendido ser un contrapunto a este silencio.

Como se ha discutido en el artículo, no es infundado considerar las intervenciones discrecionales del Estado como fuente de inestabilidad financiera. Los beneficios teóricos de un

primer análisis son importantes. Ante todo, se promueve la entrada del libre mercado en el sector financiero, fuertemente intervenido en la actualidad. En un entorno de libre mercado, los bancos centrales quedan reducidos a lo que legitima la existencia del Estado: asegurar la estabilidad monetaria, hacer cumplir la Ley, y respetar los derechos de propiedad y los contratos. Mantener la discreción del Estado para manipular la oferta monetaria, o la intervención necesaria del Estado para evitar que colapse un sistema bancario con reserva fraccionaria, solo consigue que la sociedad siga siendo dependiente de la intervención de los poderes públicos en el sistema financiero. Sin embargo, los obstáculos principales para su implantación no son técnicos, sino políticos, sociales y culturales.

La eliminación del encaje fraccionario encontraría una de sus mayores resistencias en los propios banqueros que verían seriamente disminuida la rentabilidad, así como eliminada la capacidad de sus bancos de crear dinero y, por tanto, de ejercer poder. La eliminación de los privilegios estatales que dan cobertura legal al encaje fraccionario pondría fin a una larga lucha y conquista de décadas por parte de los banqueros de alcanzar mayores cotas de poder económico y político. La presión del sector bancario para evitar esta medida sería muy fuerte. Sus armas volverían a ser la presión política, mediática e intelectual desde el mundo académico. La medida de la eliminación del encaje fraccionario también encontraría resistencia en el propio público ahorrador y supondría un cambio cultural importante, que implicaría que los bancos, en su gestión de pagos y custodia de efectivo, no solo no podrían pagar intereses, sino que tendrían que cobrar comisiones para que la actividad fuese viable.

La eliminación de la reserva fraccionaria y el establecimiento de un coeficiente de caja del 100%, ante todo, sería el elemento clave para la eliminación del principal riesgo para la estabilidad financiera: la expansión del crédito bancario por encima del ahorro voluntario. Por otra parte, forzaría a la banca a casar plazos. En particular, fuerza a la banca a dejar la práctica de endeudarse a corto plazo para prestar a largo plazo, reforzando la estabilidad financiera. Forzaría a la banca a separar la actividad crediticia de riesgo de impago y quiebra, de la actividad de gestión y custodia de efectivo. Permitiría la eliminación del banco central como prestamista de última instancia, e introducir medidas para evitar la existencia de entidades *too-big-to-fail*, reforzando la disciplina de mercado. Por estar cubiertos los depósitos y sustitutos de dinero al 100%, el riesgo cubierto por los esquemas de garantías de depósitos quedaría reducido al riesgo de fraude. Por último, simplificaría enormemente la regulación bancaria. Solo una norma sería básica: prohibir la existencia de banca con reserva fraccionaria. Una norma, sin embargo, muy compleja de supervisar en la práctica y que requeriría una alta competencia profesional del supervisor.

La medida necesaria más simple, desde un punto de vista técnico, es establecer normas fijas de política monetaria. Tan solo se requeriría una disposición que así lo determine y un diseño institucional adecuado que asegurase su cumplimiento. Es solo, por tanto, un tema de *voluntad política*. Sin embargo, es aquí donde radica su gran dificultad de implantación que, en el momento de escribir, la hace prácticamente impensable. La doctrina económica y monetaria dominante da la razón a los poderes públicos, lo que ha hecho que se pueda decir que propuestas de política monetaria que tengan como principal foco de atención la estabilidad y predictibilidad de la oferta monetaria estén incluso fuera del espectro político.

Por su parte, el establecimiento de reglas no discrecionales por las que se regiría la política monetaria y por tanto del crecimiento de la base monetaria, ante todo, proporcionaría estabilidad y racionalidad económica al sistema de precios, lo que beneficia la estabilidad financiera. Fomentaría que el mercado pueda contar con un bien económico que cumpla las funciones

del dinero. Un dinero no inflacionario que sea aceptado por el mercado. Por último, fomentaría la justicia entre los distintos miembros de la sociedad, en el sentido de que nadie ve diluidos sus ahorros en favor de otros vía la inflación discrecional de la base monetaria. Junto a aspectos monetarios y económicos, la estabilidad financiera también se construye sobre la base de una sociedad moralmente sólida.

Por último, una nota final de cautela. Un estudio sobre el proceso de eliminación de la fuerte intervención del Estado sobre el sistema financiero, que no es el objeto de este artículo, desaconsejaría su eliminación de forma abrupta. Como todo cambio radical y profundo, se debería hacer de manera organizada, en un proceso de transición muy delicado, con el riesgo adicional que situaciones de apoyo gubernamental pervivan en un proceso general de liberalización creando las bases para situaciones de inestabilidad mucho más perniciosas de las que se trataban de evitar.

Referencias

Bagehot, Walter (1873), *Lombard Street: A Description of the Money Market*, Londres: H.S. King, www.econlib.org/library/Bagehot/bagLom.html .

Banco de Inglaterra (2008), *Financial Stability Report, October 2008*, Londres: Bank of England, <http://www.bankofengland.co.uk/publications/fsr/2008/fsrfull0810.pdf> .

Friedman, Milton (2006), *The optimum quantity of money*, New Brunswick, N.J.: Aldine Transaction.

Goodhart, Charles, y D. Shoenmaker (1995), “Should the Functions of Monetary Policy and Bank Supervision be Separated?”, *Oxford Economic Papers*, vol. 39.

Guillory, Gil (2005), “What Are You Calling Failure?” en: *Daily Article*, The Mises Institute, 5 de mayo, www.mises.org/story/1806 .

Hayek, Friedrich August von (1974), “The Pretence of Knowledge” *Discurso de entrega del premio*, The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 1974, Estocolmo, http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1974/hayek-lecture.html .

— (1978), *Denationalization of Money. The Argument Refined: an Analysis of the Theory and Practice of Concurrent Currencies*, Londres: Institute of Economic Affairs.

Huerta de Soto, Jesús (2009), *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*, 4ª edición, Madrid: Unión Editorial.

Menger, Carl (1871 [1997]), *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, Wilhelm Braumüller, Viena. Traducción española: *Principios de Economía Política*, Madrid: Unión Editorial.

Mises, Ludwig von (1912 [1961]), *The Theory of Money and Credit*, traducción al español, *Teoría del dinero y crédito*, Barcelona: Zeus. Disponible en inglés: http://mises.org/books/tmc.pdf?bcsi_scan_44441617FDB44D6E=ydXWEBF4tC67jfpCtaayC-goAAACu+vUF&bcsi_scan_filename=tmc.pdf .

— (1949 [2004]), *Human action, a treatise in economics*, traducción al español: *La acción humana, tratado de economía*, 8ª edición, Madrid: Unión Editorial.

Noonan, John T. (1957), *The Scholastic Analysis of Usury*, Harvard, MA: Harvard University Press.

Rothbard, Murray N. (1966), *Man, economy and State: a treatise on economic principles*, The Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama, www.mises.org .

Schinasi, Garry J. (2006), *Safeguarding financial stability: theory and practice*, Washington: International Monetary Fund.

Wicksell, Knut (1966), “The natural rate of interest”, en: *Monetary theory and policy*, ed. Richard A. Ward, Scranton, Penn.: International Textbook, pp. 233-248.

Sobre el Autor

Dr Antonio Pancorbo

Doctor en Economía, actualmente desempeña sus funciones en el Banco de España (www.bde.es). Anteriormente trabajó en la Secretaría del Comité de Supervisores Bancarios de Basilea (Banco de Pagos Internacionales, www.bis.org), y el Fondo Monetario Internacional (www.imf.org). Las opiniones expresadas en este artículo son exclusivamente las del autor.

Las Características de un Líder Aplicadas a la Investigación Histórica de la Figura del Gral. D. Antonio Remón Zarco del Valle y Huet

María-Julia Bordonado Bermejo, ESIC, España

Resumen: Esta investigación se centra en el análisis de la figura de un importantísimo ingeniero militar español del siglo XIX llamado Antonio Remón Zarco del Valle y Huet. Para ello se han utilizado modernas teorías de liderazgo con la finalidad de determinar si se cumplen en la figura, comportamiento y personalidad del General. La finalidad es aportar más datos sobre el conocimiento de la figura de Zarco del Valle por la importancia que éste tuvo en la reorganización del Arma de Ingenieros Militares españoles del siglo XIX. Las modernas teorías sobre liderazgo han desarrollado una características o requisitos para determinar si una persona es, o no, un líder; y si lo es de qué tipo. ¿Es posible unir estas características al estudio de una figura histórica? ¿Por qué no hacerlo? Este estudio pretende demostrar si el general Zarco del Valle reunía, o no, las características definitorias de un líder. Para ello se incluyen las especiales aportaciones del general Zarco a la Historia Militar de España.

Palabras Clave: Liderazgo, Zarco del Valle, Ingenieros Militares del siglo XIX, Historia Militar de España

Abstract: This research focuses on the analysis of an important Spanish military engineer of the nineteenth century, called Antonio Remón Zarco del Valle y Huet. Thus, modern theories of leadership have been used for the purpose of determining if they hold in the figure, behaviour and personality of this General. The purpose is to provide more data on the knowledge of Zarco del Valle since he was very important in the reorganization of the Spanish Army Corps of Engineers in the nineteenth century. Modern theories on leadership have developed features or requirements to determine whether or not a person is a leader; and if so what type of leader it is. Is it possible to link these characteristics to the study of a historical figure? This paper aims to demonstrate that General Zarco del Valle met the requirements to be a leader. The contributions of the General to the military history of España have been included.

Keywords: military leadership, reorganization of the weapon of engineers, Spanish military engineers of the 19th century

“No te dejes vencer por nada extraño en tu espíritu, piensa en medio de los accidentes de la vida, que tienes dentro de ti una fuerza madre, algo fuerte e indescrptible, como un eje diamantino, alrededor del cual giran los hechos mequinos que forman la trama del diario vivir; y sean cuales fueren los sucesos que sobre ti caigan, sean de los que llamamos prósperos, o de los que llamamos adversos, o de los que parecen envilecernos con su contacto, mantente de tal modo firme y erguido, que al menos se pueda decir siempre de ti que eres un hombre”

Séneca

Introducción

ESTA INVESTIGACIÓN SE centra en el análisis de la figura de un importantísimo ingeniero militar español del siglo XIX, llamado Antonio Remón Zarco del Valle y Huet¹. Para ello se han utilizado modernas teorías de liderazgo con la finalidad de determinar si se cumplen en la figura, comportamiento y personalidad del General. La finalidad es aportar más datos sobre el conocimiento de la figura de Zarco del Valle por la importancia que éste tuvo en la reorganización del Arma de Ingenieros Militares españoles del siglo XIX. Las modernas teorías sobre liderazgo han desarrollado una características o requisitos para determinar si una persona es, o no, un líder, y si lo es de qué tipo. ¿Es posible unir estas características al estudio de una figura histórica? ¿por qué no hacerlo? Este estudio pretende demostrar si el general Zarco del Valle reunía, o no, las características definitorias de un líder. Para ello se incluyen las especiales aportaciones del general Zarco a la Historia Militar de España.

Valoración de la aportación zarquiana² al Arma de Ingenieros militares y a España

En 1843, al finalizar la Primera Guerra Carlista, Zarco fue nombrado Ingeniero general. Desempeñó este cargo hasta 1854 y después entre 1856-60. En esta etapa realizó una extraordinaria transformación del Cuerpo de Ingenieros tanto de los oficiales como de sus tropas, para ponerlo al nivel de los ejércitos europeos. Entre las transformaciones se encuentran las siguientes:

1. Nueva organización y más eficiente del Cuerpo de Ingenieros militares.
2. Creación del gimnasio en el Regimiento de Zapadores, para desarrollar las fuerzas del soldado y robustecerlo. Mandó construir dos gimnasios, uno al aire libre y otro cubierto dotándolos de máquinas e enseres propios para la gimnasia. Esta aportación tiene su origen en su amistad con el Coronel Amorós, personalidad con la que coincidió en el Jardín Botánico de Sanlúcar.
3. Instauración del Servicio de Extinción de Incendios, que se instaló en Guadalajara con las bombas y aparatos más modernos y con zapadores instruidos para servirlo.
4. Creación de los gabinetes para la enseñanza en la Academia, debido a la necesidad de adquirir conocimientos teórico-prácticos para los ingenieros militares. Hay que tener en cuenta que su formación excede el ámbito estrictamente militar porque en esa época eran encargados también de realizar obra civil. Se adquirieron instrumentos topográficos y geodésicos para ser utilizados en los mismos. Lo mismo en los gabinetes de física y química, que integraban una colección de minerales, rocas, etc. Transmitió la idea de

¹ Nacido en La Habana (Cuba) el día 30 de mayo de 1785 fue un militar, ingeniero y escritor español. Participó en la Guerra de la Independencia. Fue senador por la provincia de Málaga de 1838 a 1841, y después senador vitalicio de 1845 a 1846. En 1822 fue Presidente de la Diputación de Cataluña. Miembro fundador de la Real Academia de Ciencias Exactas, Físicas y Naturales en 1847, fue su primer Presidente en 1848; académico de la Real Academia de Bellas Artes de San Fernando, así como socio del Ateneo de Madrid. Ostentó el cargo de ingeniero general y realizó una importante reestructuración del Arma de Ingenieros Militares. Entre los títulos que obtuvo se encontraba el de Caballero del Toisón de Oro. Falleció en Madrid el 20 de abril de 1866.

² Perteneciente o relativo a Zarco del Valle.

honrar a los héroes haciendo grabar en letras doradas los nombres de los ingenieros militares muertos gloriosamente en campaña.

5. Inclusión de los Trenches de Herramientas de las compañías de Ingenieros.
6. Creación de la Brigada Topográfica, con la finalidad de levantar los planos de las ciudades españolas y algunas de Ultramar. Además, de planos de edificios principales civiles o militares y de territorios fronterizos. Esta aportación tiene su origen en la destrucción por parte del Ejército francés de todos los planos de las ciudades y de sus baluartes, durante la Guerra de la Independencia, además de volarlos. Por ello se hacía necesario y urgente crear esta Brigada con la finalidad de realizar el Mapa de España y el de las ciudades y instalaciones destruidas por el Ejército francés.
7. Talleres del Material de Ingenieros en Guadalajara, constituyendo una auténtica Maestría porque al mismo tiempo que instruía a los soldados debía servir para la construcción y reparaciones económicas de los útiles y herramientas.
8. Fundación del Memorial de Ingenieros, por la necesidad e importancia de publicar el resultado de todas las investigaciones científicas realizadas por los ingenieros militares.
9. Publicación de las escalillas de Oficiales del Cuerpo de Ingenieros. Estas escalillas tendrían el objetivo de determinar “quién es quién” en el Arma de Ingenieros para poder diseñar y elegir los oficiales más apropiados para cada comisión en el extranjero. La selección se haría siguiendo parámetros actuales de la Selección de Recursos Humanos, es decir, por los conocimientos y la aptitud del oficial y por las necesidades del servicio.
10. Mejora de la biblioteca y del museo de la Academia. Durante el mandato de Zarco se enriqueció en cuatro quintas partes del total de volúmenes de la época. Muchos Oficiales del Cuerpo de Ingenieros contribuyeron aportando libros de su propiedad para el uso común.
11. Creación las Comisiones de Indagaciones en el extranjero, con la finalidad de aprender nuevas técnicas, formas de construcción, armamento, sistemas defensivos etc., y aplicarlos, posteriormente en España. Poseían planos y croquis de la mayoría de las plazas extranjeras. Los ingenieros visitaron las principales Academias militares extranjeras y se suscribieron a revistas científicas y militares. Entre los países visitados podemos destacar: Francia, Gran Bretaña, Bélgica, Alemania, Suiza, Prusia, Austria, Dinamarca, Suecia, Rusia, Turquía, Grecia, Italia, Argelia, Túnez, Malta, Estados Unidos y Canadá.
12. En estos viajes se estimulaba a los Oficiales para que mantuviesen correspondencia con Generales y Oficiales distinguidos del extranjero. El propio Zarco mantuvo correspondencia con diversos científicos extranjeros de entre los cuales destaca Humboldt.
13. Desarrollar entre los jóvenes oficiales el sentimiento del Honor y de todas las demás virtudes militares. Para ello les ofrecía ejemplos a imitar y dispuso una galería de retratos al óleo de los Generales que habían mandado el Cuerpo para servir de estímulo y ejemplo, además de las letras de oro de los nombres de los héroes ya mencionadas. Ordenó la colocación de las banderas del Regimiento de color morado y de las Corbatas de la Orden militar de San Fernando. Desde este punto de vista, Zarco se comporta como un auténtico líder ético, transmisor de las virtudes militares, con especial relevancia al Honor militar.
14. Impuso la obligatoriedad de que los Oficiales escribiesen una Memoria al año donde incluyesen todos los estudios y trabajos realizados. La finalidad, como siempre, premiar a los oficiales que investigaban y estimular a los demás. Incluyó el estudio de

- idiomas para que pudiesen realizar viajes y comisiones al extranjero. Se estableció un gabinete de idiomas donde estudiaban inglés, francés y alemán.
15. El establecimiento de la figura de Agregado Militar de Embajada como resultado de los viajes del general Zarco por diversos países europeos, entre ellos Rusia, apoyando la causa de Isabel II. Hay diversos países europeos que no aceptan a Dña. Isabel como Reina de España. Zarco realizó una comisión por todos ellos con la finalidad de convencer a los Reyes y Jefes de Estado de dichos países para que aceptasen a la Reina. Para ello tuvo que armarse de sus mejores dotes como conversador y como diplomático. Así, se percata de la importancia de contar con Agregados a las Embajadas en temas militares que asesoren al Embajador y le presten un servicio de apoyo en el extranjero.
 16. Fundación de Comisiones de Historia en los Archivos de Simancas, Indias y Corona de Aragón. Tuvieron como objetivo la investigación de temas históricos en estos Archivos y la publicación, en el Memorial, "de los resultados obtenidos de dicha investigación. Esta es una de las aportaciones más importantes, porque hasta ese momento los archivos se dedicaron a "ir coleccionando" documentos. Nadie se dedicaba a analizarlos y estudiarlos convenientemente, para posteriormente, publicar el resultado obtenido.
 17. Elaboración un concurso anual de premios que consistían en la entrega de objetos o libros relacionados con temas científicos o técnicos de la profesión de ingenieros. Fue diseñado como estímulo y fomento a la investigación dentro del Arma de Ingenieros.
 18. Creó una Comisión de edificios militares en la península y en los territorios de Ultramar. Como resultado se produjo la mejora técnica de los edificios militares, primero de la Academia y después el resto de edificios de Ingenieros. Se preocupó especialmente por la mejora de los edificios de los hospitales militares y de los acuartelamientos del soldado, "inspirado por el más alto patriotismo", ya que pensaba que era necesario tratar con justicia a los soldados, pues estaban realizando importantes servicios a España.
 19. Reunió en un solo Centro la contabilidad de los batallones, muy preocupado por la gestión eficiente del dinero público. Su intención era de que el dinero público fuese correctamente administrado y que estuviese cabalmente empleado.
 20. Cambió el armamento de chispa por el de percusión.
 21. Fundó, organizó y dirigió la RACEFyN. Además, participó en bastantes academias científicas, algunas de ellas extranjeras.
 22. Fue un buen gestor de los recursos escasos; cuando tomaba la decisión de realizar alguna iniciativa importante, obtenía siempre los recursos económicos necesarios para ello.

Una vez conocida la importancia de la aportación del general Zarco, se analizan las características del Liderazgo.

El Liderazgo y sus características

El liderazgo³ puede ser definido como el proceso de influir en otros y apoyarlos para que trabajen con entusiasmo en el logro de objetivos comunes. También es la capacidad de tomar la iniciativa, gestionar, convocar, promover, incentivar, motivar y evaluar a un grupo o equipo. Estas dos definiciones son válidas para cualquier tipo de líder eficaz y eficiente y en cualquier tipo de proyecto, ya sea éste personal, gerencial, institucional, bien dentro de

³ Palomo Vadillo, M. T. (2010), "Liderazgo y motivación de equipos de trabajo, Ed. ESIC. Madrid.

la Administración pública o en una persona jurídica. En este caso nos vamos a centrar en el estudio del liderazgo en un militar del siglo XIX que fue el general D. Antonio Remón Zarco del Valle y Huet.

En los estudios sobre liderazgo se enfatiza en la capacidad de persuasión e influencia, porque lo que se pretende es averiguar cuáles son las características que debe reunir una persona que va a tener a su cargo la dirección y la gestión de un equipo. En la actualidad se considera que el carisma no tiene la importancia que históricamente se le había otorgado y que hay otros factores importantísimos a la hora de construir el liderazgo. Vamos a estudiar cuáles son las características de un líder en términos generales para posteriormente verificar cuáles, o todas ellas, son elementos de la personalidad de un líder militar y, en concreto, del que nos ocupa, el Ingeniero general Zarco del Valle.

En un ejecutivo o líder empresarial se suelen evaluar dos características importantes con la intención de verificar su capacidad de dirección:

1. Por un lado, la *aptitud*. La primera se obtiene con el aprendizaje de nuevos métodos y procedimientos; por ejemplo, la capacidad de construir un balance, un flujo de caja, distribución de planta o un plan de desde un punto de vista empresarial. Desde un punto de vista del Ejército sería el aprendizaje en estrategia, gestión de personas, etc, por citar algunos ejemplos.
2. Por otro, la *actitud*. Sin embargo, para que estos conocimientos adquiridos puedan ser aplicados es fundamental que los ejecutivos posean una buena actitud, es decir, de un comportamiento adecuado y un deseo de aunar ambas características para llevarlas a la práctica. Para que un gestor sea un buen gestor se requiere una capacidad de liderazgo. Para algunos autores las personas nacen con esta habilidad, para otros es posible aprenderla. Un líder militar, por tanto, debería aunar tanto elementos de actitud y un comportamiento adecuado. Por ello es necesario saber cuáles son las características que debe reunir un líder para poder ser definido como tal.

Un buen líder debe reunir las siguientes características:

1. Valor inquebrantable.
2. Autocontrol y estabilidad emocional.
3. Sentido de justicia.
4. Capacidad para tomar decisiones.
5. Planear los trabajos y sus objetivos.
6. Trabajar más que los demás.
7. Personalidad agradable.
8. Simpatía y comprensión.
9. Ser detallista
10. Voluntad y deseo de asumir plena responsabilidad.
11. Cooperación y valoración del esfuerzo.

Vamos a analizar cada una de estas características más detenidamente, para después aplicarlas al liderazgo militar y en concreto al comportamiento y personalidad de Zarco del Valle.

1. Valor inquebrantable

Un buen líder se debe conocer lo suficientemente bien desde dos puntos de vista, desde el personal y desde el profesional. Es evidente que para dirigir equipos es necesario que el responsable tenga lo que se denomina “valor inquebrantable”. El valor inquebrantable se transmite al grupo, al igual que la ausencia del mismo, y con ello se incrementa la motivación del mismo para alcanzar los objetivos propuestos. En las organizaciones en momentos de crisis todos los ojos se vuelven al responsable del grupo de forma que si este adopta un comportamiento seguro de sí mismo y de su gestión, los componentes del grupo se unirán en la consecución de los objetivos.

2. Autocontrol y estabilidad emocional

El autocontrol lo podemos definir como la capacidad para dominar las emociones y afectos ante situaciones y condiciones difíciles, adoptando firmeza y confianza en sus propias potencialidades y evitando reacciones emocionales negativas. Esta característica de estabilidad emocional ante las situaciones complicadas o conflictivas es un ejemplo a seguir para las personas que integran un grupo. Un líder que no es capaz de autodominar su comportamiento en una situación difícil va a perder el liderazgo del grupo que tenía asignado, de ahí la importancia de mantener en cualquier situación la “sangre fría”.

3. Sentido de justicia

Un líder debe adoptar un comportamiento noble y justo, nunca atribuirse méritos que le son ajenos porque pertenecen a todo el grupo o a alguno de sus miembros. Por sentido de la justicia un líder debe reconocer públicamente la capacidad y el éxito de sus subordinados y al hacerlo, se producen dos efectos simultáneos, por un lado el sentimiento de justicia del líder como un ejemplo a imitar por sus hombres, y por otro un incremento de la autoestima de la persona a la cual se le atribuyen los méritos que va a incrementar su motivación para el esfuerzo y el trabajo. El trabajador va a trabajar con más ganas y también el resto del grupo, se ha producido, entonces, uno de los factores para crear un buen ambiente de trabajo.

Napoleón Hill⁴ dice: “Sin sentido de nobleza y de justicia ningún líder puede influir en sus seguidores ni ser respetado por ellos”

4. Capacidad para tomar decisiones

Es fundamental en un buen líder adoptar decisiones y transmitir al grupo la seguridad de la elección. Si la transmisión de las ordenes a los subordinados es realizada en un tono poco firme o dubitativo a buen seguro transmitirá un falta de confianza en el grupo que puede que sea uno de los factores que expliquen el hecho de que no lleguen a cumplir los objetivos

⁴ Napoleón Hill (1883-1970) fue un escritor estadounidense. Para Hill “era posible identificar en hombres exitosos características que podrían ser puestas en práctica por el hombre común: o sea, descubrir una especie de fórmula para el triunfo: una selección de virtudes, que si llegaban a estar reunidas en una sola personalidad garantizarían el completo éxito de tal individuo”, estas características las incluyó en su libro *Las Leyes del Éxito* (ISBN 84-9777-290-3) Título original: *The Law of Success in Sixteen Lessons*.

marcados. Si pensamos en el capitán de un equipo de fútbol que da órdenes al equipo de forma poco firme o dudosa, transmitirá la duda.

5. Planear los trabajos y sus objetivos

Es muy importante que un buen líder planee con tiempo de sobra su trabajo y las instrucciones que debe dar a cada uno de los miembros del mismo. Cada uno de ellos debe tener muy claro qué se espera de él, como debe comportarse y actuar, incluso ante situaciones complicadas. Esta preparación de la estrategia es un elemento más que influye en los miembros del equipo para reconocer al líder como tal y seguirle y obedecerle confiando en sus órdenes.

6. Trabajar más que los demás

Un aspecto clave de un buen líder es justamente el tener una buena voluntad y hacer más de lo que exige a sus seguidores. Si un líder no se comporta de esta manera, sus seguidores pueden llegar a pensar que están siendo manipulados por él. Un líder transmite características de personalidad de esfuerzo, ánimo y valentía, en caso contrario no es seguido por su equipo. Es de sentido común que el General de un ejército debe ir con su caballo blanco y al frente de sus tropas para transmitir fuerza, valentía y seguridad a sus hombres y conseguir que ellos den el máximo para conseguir el objetivo final de ganar la batalla. Si por el contrario, el general se encuentra situado en la retaguardia, su ejército no le seguirá y perderán su fuerza llegando a pensar que se dirigen “al matadero”, valga la expresión.

7. Personalidad agradable

Las personas de trato agradable y sencillo, cercano y carismático y que tienen una personalidad agradable tienden a mejorar el sentido de liderazgo. Se trata de personalidades magnéticas y muy atractivas y son tratados como líderes por su forma de ser aunque les falte una o varias cualidades para serlo realmente.

8. Simpatía y comprensión

Un buen líder debe ser simpático con sus seguidores; capaz de comprenderlos, tanto a ellos como a sus problemas. Debe transmitir a su equipo que les entiende, que se pone en su lugar. Recíprocamente los hombres integrantes del equipo van a experimentar una corriente de simpatía hacia su jefe al ver que comprende sus problemas y preocupaciones. Las personas son personas aunque se encuentren incluidas en una organización, empresa, institución, equipo de trabajo, etc. Sus problemas son los de siempre, los complejos, los miedos, las inseguridades, sus familiares amigos, etc. los de las personas independientemente del lugar donde se encuentren integrados.

9. Ser detallista

Un buen líder debe ver desde el aspecto mínimo hasta el más avanzado tratando de que nada quede afuera. Es fundamental el control de los pequeños detalles. Un buen líder dentro de una organización se preocupará por pequeños detalles de los empleados de la misma, al igual

que el comandante de un buque de guerra controla hasta el más pequeño detalle de “su barco y de sus hombres”.

10. Voluntad y deseo de asumir responsabilidades

Un líder de éxito debe desear asumir la responsabilidad por lo que respecta a las equivocaciones o negligencias de sus seguidores. Si trata de evitar esta responsabilidad es casi seguro que su puesto durará muy poco. Cuando un seguidor comete un error, es el buen líder el que siente que cometió ese error. Es evidente que de los errores se aprende y habrá que analizar dónde estuvo el error, es decir, en el diseño de la estrategia, en la orden dada por el líder, en la transmisión de la misma, en la ejecución, etc. Una vez detectado el error se enmendará y la próxima vez las cosas serán hechas de forma mejor y más concienzudamente, aunque en determinadas ocasiones puede que no haya una segunda vez. Imaginemos una batalla en la que se ha producido un error, puede que no pueda ser enmendado porque no surja la posibilidad de hacerlo otra vez.

11. Cooperación y valoración del esfuerzo

El líder exitoso comprende y aplica el principio del esfuerzo de cooperación y es capaz de inducir a sus seguidores a que hagan lo mismo. Una persona vale en tanto se esfuerza por conseguir los objetivos propuestos. En este caso hay que alabar y premiar convenientemente el esfuerzo para motivar al que se ha esforzado y marcar como modelo de comportamiento a sus compañeros de grupo. Consiste en saber cooperar con los demás y lograr que los demás comprendan esto para aplicarlo en sus acciones, de un todo que debe saber hacer funcionar; y a su vez transmitir ese mensaje a los demás para que exista una sinergia de trabajo entre todos.

Las características de un líder militar, o ¿qué pinta el general chino Sun Tzú en todo esto?

El liderazgo empresarial es estudiado a partir de un general chino llamado Sun Tzú, que escribió un libro llamado “*El arte de la Guerra*”. Sun Tzu nació hacia el 544 a.C. en el estado de Qi, en China. Su familia pertenecía a la clase de los shi, aristócratas que habían perdido sus tierras durante las “luchas de las primaveras y otoños”. En esta época era común que muchos shi viajaran como estudiosos en los diferentes reinos de China, pero Sun Tzú prefirió dedicarse a la milicia. Después de haber combatido en diversas regiones, el gobernante del estado de Wu; el rey Helu solicitó sus servicios como general en el año 512 a. C. Así Sun Tzú escribió:

“la guerra es de vital importancia para el Estado; es el dominio de la vida o de la muerte, el camino hacia la supervivencia o la pérdida del Imperio: es forzoso manejarla bien. No reflexionar seriamente sobre todo lo que le concierne es dar prueba de una culpable indiferencia en lo que respecta a la conservación o pérdida de lo que nos es más querido; y ello no debe ocurrir entre nosotros. Hay que valorarla en términos de cinco factores fundamentales, y hacer comparaciones entre diversas condiciones de los bandos rivales, con vistas a determinar el resultado de la guerra”.

Los factores para determinar cuál de los dos ejércitos puede resultar vencedor son los siguientes:

1. La doctrina: significa aquello que hace que el pueblo esté en armonía con su gobernante-militar, de modo que le siga donde sea, sin temer por sus vidas ni a correr cualquier peligro. Implica que el gobernante tiene una gran autoridad sobre su pueblo.
2. El tiempo: El tiempo significa el Ying y el Yang, la noche y el día, el frío y el calor, días despejados o lluviosos, y el cambio de las estaciones. Por tanto, el general que pretende ganar una Guerra debe controlar el tiempo y utilizarlo de tal manera que obtenga ventajas sobre el enemigo.
3. El terreno: implica las distancias, y hace referencia a dónde es fácil o difícil desplazarse, y si es campo abierto o lugares estrechos, y esto influencia las posibilidades de supervivencia. El líder militar debe conocer estos aspectos para utilizarlo frente al Ejército enemigo.
4. El mando: ha de tener como cualidades: sabiduría, sinceridad, benevolencia, coraje, honor, valentía y disciplina. Sum Tzú lo dice expresamente, y en el caso que nos ocupa, Zarco del Valle se preocupa especialmente de formar a “sus” alumnos-ingenieros en los valores o virtudes militares.
5. La disciplina: ha de ser comprendida como la organización del ejército, las graduaciones y rangos entre los oficiales, la regulación de las rutas de suministros, y la provisión de material militar al ejército. Zarco realizará importantes aportaciones en la organización, rango, regulación del Arma de Ingenieros militares.

Estos cinco factores fundamentales han de ser conocidos por cada General, porque según las palabras de Sun Tzú, “*aquel que los domina, vence; aquel que no, sale derrotado*”. Por lo tanto, al trazar los planes, han de compararse los siguientes siete factores, valorando cada uno con el mayor cuidado:

1. ¿Qué dirigente es más sabio y capaz?
2. ¿Qué comandante posee el mayor talento?
3. ¿Qué ejército obtiene ventajas de la naturaleza y el terreno?
4. ¿En qué ejército se observan mejor las regulaciones y las instrucciones?
5. ¿Qué tropas son más fuertes?
6. ¿Qué ejército tiene oficiales y tropas mejor entrenadas?
7. ¿Qué ejército administra recompensas y castigos de forma más justa?

Mediante el estudio de estos siete factores, según las ideas de Sun Tzú era posible determinar cuál de los dos bandos saldría victorioso y cual sería derrotado. El general que siga los consejos de Sun Tzú vencerá la batalla y debe ser, por tanto, mantenido en el mando. El que no siga los consejos la perderá y debe ser destituido. Hay que actuar de forma ventajosa con respecto al enemigo porque el arte de la guerra se basa en el engaño. Cuando un ejército es capaz de atacar, ha de aparentar incapacidad; cuando las tropas se mueven, aparentar inactividad. Si está cerca del enemigo, ha de hacerle creer que está lejos; si está lejos, aparentar que se está cerca. Poner cebos para atraer al enemigo. Golpear al enemigo cuando está desordenado. Prepararse contra él cuando está seguro en todas partes. Evitarle durante un tiempo cuando es más fuerte. Si tu oponente tiene un temperamento colérico, intenta irritarle.

Si es arrogante, trata de fomentar su egoísmo. Si las tropas enemigas se hallan bien preparadas tras una reorganización, intenta desordenarlas. Si están unidas, siembra la disensión entre sus filas. Ataca al enemigo cuando no está preparado, y aparece cuando no te espera. Estas son las claves de la victoria para el estratega.

Ahora, si las estimaciones realizadas antes de la batalla indican victoria, es porque los cálculos cuidadosamente realizados muestran que tus condiciones son más favorables que las condiciones del enemigo; si indican derrota, es porque muestran que las condiciones favorables para la batalla son menores. Con una evaluación cuidadosa, uno puede vencer; sin ella, no puede. Muchas menos oportunidades de victoria tendrá aquel que no realiza cálculos en absoluto.

Gracias a este método, se puede examinar la situación, y el resultado aparece claramente.

Estas son las ideas generales del método de estrategia establecida por Sun Tzú; se trata del primer tratado de estrategia militar y sus ideas perviven a lo largo del tiempo. Hoy en día las empresas utilizan estrategias comerciales basadas en las ideas de este gran autor.

Virtudes de un líder militar

Además de mencionar los rasgos natos y características adquiridas de un líder militar, éste debe contar con ciertas virtudes y condiciones reinantes en el ambiente de origen y en el proceso de crianza y formación básica del hombre que proporciona los ingredientes iniciales.

Una vez cultivadas de manera adecuada, éstas pueden conducir a medio y largo plazo, a la obtención y formación de un buen líder militar; de entre las virtudes que deben distinguir a un líder militar, debemos citar las siguientes:

1. El Patriotismo. Entendemos por tal el sentimiento propio de la persona que tiene amor a su patria y procura todo su bien. Además incluiría el comportamiento de una persona que tiende a procurar el bien de su patria tanto en tiempo de paz como en tiempo de guerra. En el caso del general Zarco parece innecesario insistir en lo importante que es el sentimiento de amor a la patria, según se ha visto.
2. El Honor. Como la cualidad moral que lleva al cumplimiento de los propios deberes respecto del prójimo y de uno mismo. También podemos entender por honor la gloria o buena reputación que sigue a la virtud, al mérito o a las acciones heroicas, la cual trasciende a las familias, personas y acciones mismas de quien se la granjea. En la breve biografía del general Zarco se observa el comportamiento tan honorable que mantuvo a lo largo de toda su vida, tanto en tiempos duros de guerra como en la paz.
3. La Prudencia. Es una virtud muy importante para llegar a ser un buen militar porque equivaldría a sensatez, buen juicio en su comportamiento ante sus hombres y en su vida en general. El general Zarco poseía, indudablemente, esta virtud porque es muy evidente al ser enviado como embajador de Dña. Isabel II a los distintos países europeos. Se une un gran carisma personal que hace que todo el mundo sintiese una especial admiración hacia él.
4. La Justicia. Esta virtud es destacada en un líder militar por cuanto que equivale a dar a cada uno lo que es justo o le pertenece, es muy importante que el líder sepa reconocer en sus hombres los valores y el esfuerzo y premiarlos convenientemente, y en caso contrario, castigarlos por sus actuaciones. Cuando Zarco da instrucciones a sus hombres

les proporciona autonomía para que sean capaces de resolver los conflictos por ellos mismos.

5. La Integridad. Lo definimos como el comportamiento de una persona recta e intachable. Incluso en los peores momentos de su vida, en el campo de batalla, prisionero de los franceses o cuando perdió la vista supo comportarse con gran dignidad e integridad asombrando a las personas que se encontraban cerca de él.
6. La Fe. En este caso consistiría en creer en un grupo o en una multitud de personas para conseguir el objetivo propuesto, ya que en el caso que nos ocupa, el General Zarco del Valle tuvo actuaciones bélicas y en tiempo de paz.
7. El Carácter. Lo definimos como la fuerza y elevación de ánimo natural de alguien, como su firmeza y energía y también en el sentido de personalidad diferenciadora de una persona con respecto a otra.

Zarco del Valle como líder transformacional: El liderazgo como rasgo de su personalidad

Desde el mismo momento del nacimiento algunos están predestinados a la obediencia y otros al mando.

Aristóteles.

Los especialistas en las modernas teorías de liderazgo diferencian entre diversos tipos de líder. Por las especiales circunstancias personales y profesionales de Zarco el estudio se centra entre dos formas concretas para determinar si Zarco fue un líder transaccional o transformacional.

Un líder transaccional se caracteriza por entender la relación líder-colaborador como una transacción o trueque de intereses. El líder ofrece recompensas concretas a cambio de que el colaborador ejecute sus órdenes y obtenga buenos rendimientos. El líder mantiene el “status quo” de la organización.

Por el contrario, un líder transformacional conlleva la modificación de la organización que dirige; por ello se define como la habilidad de desarrollar y movilizar a los colaboradores hacia los niveles más altos de satisfacción. En este estilo de liderazgo los colaboradores consiguen más de lo que esperaban conseguir por ellos mismos antes de ser liderados.

Es posible distinguir cuatro factores de liderazgo transformacional:

1. **Carisma.** Consiste en la capacidad del líder de evocar una visión y lograr la confianza y el respeto de sus seguidores.
2. **Inspiración** o capacidad de comunicar una idea o visión y generar entusiasmo y pasión hacia la misma por parte de los colaboradores.
3. **Estimulación intelectual** hacia sus subordinados para que estos sean capaces de pensar de forma creativa.
4. **Consideración individualizada** o capacidad del líder de prestar atención personal a todos los miembros de su equipo haciéndoles ver la importancia de su contribución para el avance de los objetivos señalados para la organización.

Características del líder transformacional:

1) **Creatividad.** Los líderes deben innovar y dar nuevas orientaciones a los problemas o situaciones. Estas modificaciones son necesarias para conseguir el cambio del “status quo” y transformar la organización. Zarco va a transformar el Arma de Ingenieros militares con sus numerosas contribuciones.

2) **Interactividad.** Un líder debe saber comprender a sus colaboradores y tener con ellos una postura abierta y una capacidad para adaptarse a los distintos niveles de la organización. En el caso de Zarco se cumple este requisito porque era capaz de seleccionar de entre sus hombres al más apropiado para las misiones u objetivos establecidos. Es posible afirmar que hay una comunicación entre sus subordinados y él.

3) **Visión.** Es la característica más importante de un líder transformacional. Un líder debe tener una visión que debe compartir con sus colaboradores, tanto a nivel individual como del conjunto de la organización. La visión de Zarco es tremendamente ambiciosa: consistía en la modificación del Arma de Ingenieros tanto a nivel individual como en conjunto con la finalidad de modernizar y organizar el mismo. Este sería un objetivo previo para conseguir un objetivo mayor, el engrandecimiento de su Patria. La visión de Zarco es la modernización de España desde los avances científicos y técnicos realizados en el Arma de Ingenieros militares y de allí a su aplicación al resto del territorio nacional.

4) **Conocer el “empowerment”** (empoderamiento) Consiste en la capacidad de otorgar la libertad para asumir las responsabilidades de sus propias acciones o ideas y con ello obtener beneficios para la organización.

5) **Pasión.** El líder tiene que demostrar pasión para el cumplimiento de su misión y con las personas que dirige. Hay que transmitir pasión a los colaboradores y contagiarles de entusiasmo por el objetivo. En el caso de un líder militar parece de gran importancia esta característica porque en los peores momentos de la guerra hay que transmitir fuerza y pasión para conseguir los fines propuestos. En el caso de Zarco el hecho de situarse en primera línea y en los lugares más complicados y peligrosos transmite pasión a sus hombres para conseguir el objetivo de ganar la guerra. En tiempos de paz su pasión por lograr la modernización de España se traduce en la transmisión de pasión a sus colaboradores a la hora de encargarles trabajos de investigación técnica con materiales, en los archivos históricos, etc.

6) **Ética.** Los líderes transformacionales tienen un comportamiento ético tanto a la hora de tomar decisiones como en la obtención de los objetivos, ya que no olvidan que están dirigiendo personas.

7) **Prestigio.** Esta característica es también muy importante el prestigio del líder no sólo entre sus hombres, sino también entre otras personas, incluso sus superiores. El prestigio es consecuencia de cuatro factores:

1. Integridad demostrada en la gestión de personas.
2. Credibilidad en el sentido de que las personas que dirige el líder creen en él como tal.
3. Proporcionar confianza a sus colaboradores
4. Transmisión de entusiasmo a su equipo.

En el caso de Zarco es tal el prestigio que poseyó que durante la Guerra de la Independencia era escuchado por sus superiores del Ejército a la hora de planear estrategias. Su fama y su prestigio personal fueron más allá de nuestras fronteras y se le respetó en el extranjero. Inicialmente en el ámbito castrense, después en el científico. Su fama llegó a países tan lejanos para la época como Rusia, donde le tuvieron gran aprecio.

8) **Orientación hacia las personas.** Un buen líder, para serlo, debe cumplir también este requisito. Zarco se preocupaba de conocer personalmente a sus colaboradores, tanto sus necesidades y problemas como sus objetivos. Además relacionaba sus objetivos individuales con las metas que se había propuesto. Su intención fue, en época de guerra, ganar las batallas para que retrocediese el enemigo francés. En época de paz, el desarrollo y la organización del Arma de Ingenieros, además del desarrollo científico y técnico de nuestros intelectuales. En definitiva, son planes previos a un interés general superior que fue el engrandecimiento y modernización de España.

9) **Desarrollo de los colaboradores.** Consiste en apoyar a sus subordinados para que éstos sean capaces de incrementar cada vez más su formación y su capacidad para la resolución de conflictos. De esta manera, los subalternos son cada vez más eficaces y eficientes en su puesto de trabajo y en la consecución de sus objetivos o cumplimiento de las órdenes recibidas. Destaca nuevamente esta característica en Zarco que entre las acciones adoptadas para incrementar el desempeño de los miembros del Cuerpo de Ingenieros se encuentra la de incluir el estudio de idiomas extranjeros en la Academia del Arma, o la de organizar un premio en el cual se entregaban instrumentos y libros sobre materias técnicas y científicas para el estudio por parte de los ingenieros militares. Además, podemos incluir su preocupación por dotar a la biblioteca de la Academia de libros científicos y técnicos para el estudio y modernización.

10) **Formación y asesoramiento de los colaboradores.** Completando la característica anterior, los líderes transformacionales se preocupan por sus hombres; para ello necesitan estar constantemente actualizándose y formándose. Nuevamente Zarco cumple el requisito, pues toda su vida es una constante en la investigación, el estudio en materias diversas. Fue tal su capacidad de lectura y de acumulación de conocimiento que llegó a perder la vista. La oftalmía que padeció no le impidió seguir avanzando y actualizando sus conocimientos. De hecho, llegó a traducir libros escritos en francés que sus colaboradores le iban leyendo y que él redactaba simultáneamente al español.

11) **Coherencia entre sus actuaciones y la misión, visión y valores de la organización.** Esta coherencia es absoluta en Zarco, pues sabe perfectamente cuál es la meta que pretende alcanzar y cómo hacerlo para conseguirla.

12) **Actitud de colaboración y de participación.** Zarco se muestra siempre ante todos dispuesto a asumir misiones con extraordinaria valentía y ante todo tipo de adversidades. Nunca dejó solos a los colaboradores ni siquiera en las situaciones más problemáticas y complicadas.

Conclusiones

Según lo que hemos visto podemos afirmar que el general Zarco del Valle cumple las características definitorias de un líder; en concreto, de un líder transformacional. Un líder transformacional se centra en "transformar" a otros a ayudarse mutuamente, a mirar por los demás, a estar alentando y armonioso, y para mirar hacia fuera para la organización como un todo. En este mandato, el líder aumenta la motivación, la moral y el rendimiento de su grupo de seguidores. Estas características explican la profunda transformación realizada por el general Zarco en la reestructuración de los estudios militares de formación de los ingenieros militares y en el Arma de Ingenieros.

Referencias

- Bordonado Bermejo, M-J. (2011): “La Vanguardia de la Ciencia y la Técnica en España. Laboratorio de Ingenieros del Ejército: General Marvá”, Ed. Ministerio de Defensa, Madrid.
- Hill, N.: *The Law of Success in Sixteen Lessons*.
- Palomo Vadillo, M.T. (2010): “Liderazgo y motivación de equipos de trabajo, Ed. ESIC. Madrid.

Sobre el Autor

María-Julia Bordonado Bermejo

Profesora de Historia Económica y de Derecho de la Comunicación en ESIC, Business& Marketing School, Pozuelo de Alarcón. Dra. En Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad CEU- San Pablo de Madrid. Lda. en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid. Master en Dirección de Recursos Humanos y en Marketing y Comercial por el Instituto de Directivos de Empresa. Profesor doctor de Universidad Privada y Profesor contratado doctor por Evaluación positiva de la ACAP. Miembro de la Real Sociedad Geográfica y Miembro del Ateneo de Cádiz. Tiene diversos premios de investigación y ha impartido conferencias y ha publicado investigaciones sobre temas de Historia Económica vinculada al Ejército y sobre aspectos económicos y sociales de los inmigrantes en España.

Cooperación al Desarrollo: Una Mirada sobre la Relación entre América Latina y la Unión Europea

Gabriela N. Cheli, UNSAM-CONICET, BUENOS AIRES, Argentina

Resumen: La finalidad del artículo es analizar el proceso de cooperación al desarrollo, que se ha dado entre la Unión Europea y América Latina. El análisis buscará por un lado mostrar diacrónicamente cómo se ha desenvuelto este tema desde sus inicios y cuáles son las características que ha asumido, particularmente la cooperación descentralizada. Luego, basado en cooperación descentralizada, se buscará definir los 'tipos' de que se han desarrollado, identificando los actores y la estructura. Seguidamente iremos hacia un estudio de las estrategias de la Unión Europea hacia América Latina y el Caribe, para recibir y dar sustento a la cooperación. Por otro lado, nos introduciremos en el estudio de las agendas conjuntas de estos dos espacios. Observaremos en qué áreas se ha extendido mayormente la cooperación al desarrollo y algunos resultados obtenidos hasta hoy. Finalmente, trazaremos algunos puntos para desarrollar las potencialidades de esta agenda UE-ALC.

Palabras Clave: cooperación al desarrollo, cooperación descentralizada, cohesión social, América Latina, Unión Europea

Abstract: The aim of this article is to analyze development cooperation that had been taken place between European Union and Latin America. This paper focus on one hand to show diachronically what happens with this topic and what are the features, particularly the decentralized cooperation. Then based on decentralized cooperation we will look for the "types" that had development, detecting actors and the structures. Subsequently we will go to study the strategies from European Union to Latin America and Caribe, to received and give support to cooperation. On the other hand, we will introduce in the study of the plan among this actors. Finally, we observed in which areas the cooperation has more development and see some results, and present some points to improve the opportunities of cooperation between UE-ALC.

Keywords: development cooperation, decentralized cooperation, social cohesion, Latin America, European Union

Introducción

LAS RELACIONES E interrelaciones entre Europa y América Latina han tenido incontables idas y venidas en las últimas décadas. Particularmente desde el regreso de la democracia de los estados latinoamericanos, Europa ha empezado a mirar con mayor interés a la región pensando no sólo en la interrelación económica sino además en la cultural, política y social.

Los discursos sobre la eficiencia del desempeño estatal y la modernización de las instituciones fueron instalados en los países “desarrollados” a comienzos de los años ‘80 y luego pasó a las administraciones de la región en los años ‘90. Dentro de las nuevas estrategias de modernización del Estado se encontraba la descentralización. Esta herramienta fue legitimada

con la idea de mayor efectividad del Estado al estar más cerca de los problemas de la gente, Cao y Vaca (2007:254) señalan que políticamente “*se consideraba que la descentralización permitiría generar una relación cualitativamente distinta entre la conducción política y los ciudadanos, permitiendo una mayor participación, con una continua ampliación de los espacios de representación y de socialización del poder*”. Abonaba la justificación, los beneficios que devendrían de la reducción de la distancia entre concepción de las políticas y ejecución, y a su vez los controles de esa implementación, pedidos que partían de los estados subnacionales y locales.

Las nuevas funciones que devinieron de la política de descentralización, convirtió a los territorios subnacionales y locales en actores con poder de interrelación que en pos de avanzar hacia un mayor desarrollo local comenzaron a participar en los nuevos espacios que surgían de redes interregionales o internacionales. Ese fenómeno tendrá como corolario la aparición de la política denominada como cooperación al desarrollo, que se manifestará de diferentes formas, la cooperación descentralizada es una característica que adopta y que nos proponemos estudiar en este trabajo.

Sobre esta modalidad que surge en la década del 90 con mucha fuerza en América Latina, aún cuando ya existían otros indicios poco coherentes y sin conexión entre sí, podemos decir que refiere a un amplio tejido de relaciones que se manifiestan como intercambios, técnicos, políticos, económicos, financieros y culturales. Adquiere la cooperación descentralizada diferentes formas, podemos destacar las relaciones bilaterales, los hermanamientos, los consorcios y las redes. Cada una de estas estrategias, serán desarrolladas por las ciudades y los gobiernos subnacionales que buscan ser promotores y catalizadores del desarrollo.

La idea es comenzar este trabajo con un análisis de la historia de la cooperación al desarrollo, luego continuar con el estudio de la cooperación descentralizada para plantear los “tipos” que se han desarrollado de modo general. Seguidamente haremos un análisis de los actores que se encuentran involucrados en esta modalidad, y cómo se articulan los mismos. Posteriormente abordaremos lo que se ha hecho en materia de cooperación entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe, particularmente el rol del MERCOSUR. Finalmente cuáles han sido las áreas de mayor desarrollo y las potenciales áreas de cooperación hacia el futuro.

Cooperación al desarrollo: breve descripción histórica

Si nos remontamos en el tiempo, a mediados del siglo XX, podemos ver que la idea de “cooperación” en el mundo surge como concepto en 1947, cuando con el fin de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos define la implementación del denominado Plan Marshall¹, el cual tenía como objetivo dos cuestiones centrales, por un lado evitar que la destrucción económica que sufría Europa se transformara en un problema mundial y terminara destruyendo todo el sistema comercial. En ese sentido era preciso y oportuno generar una recuperación por medio de la inyección de capital que se destinara a la reconstrucción de Europa y recuperara los niveles de trabajo y la demanda para ir hacia una senda de crecimiento².

Por otro lado, un segundo motivo, quizás políticamente tan fuerte como el primero, el hecho de impedir el avance de la doctrina de la Unión Soviética en todo el continente Europeo.

¹ El General George Marshall, fue el ideólogo de este Plan, por eso lleva su nombre.

² Una de las herramientas que se crean es el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), a la fecha es una de las 5 instituciones dependientes del Banco Mundial. Formalmente esta institución funciona desde 1945. Su misión era reconstruir los países devastados por la Segunda Guerra Mundial.

Este Programa se firma finalmente en 1948, de manera casi simultánea a la constitución de la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE), por medio de la cual se coordinaría toda la ayuda económica. La OECE se conforma con la idea de ser el receptor central de la ayuda de Europa de la asistencia americana, de esa manera de inhibe la recepción de dinero de forma unilateral por parte de cada Estado y se fuerza a un sistema de cooperación que finalmente llevará a la creación de la Comunidad del Acero y el Carbón (CECA) que se firma en 1951. Este Tratado busca poner en común la producción de acero y carbón, recursos que se consideraban centrales para la industria y potencia tanto de Francia como de Alemania, además de incluir a Italia, Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo.

A continuación la idea de cooperación se instalará en los Estados Unidos, en busca de mantener así la “paz” y el crecimiento del comercio mundial. Por ello en 1961 surge la Alianza para el Progreso³, el cual nace como un programa para el desarrollo socioeconómico de Latinoamérica. El objetivo del Plan, era básicamente la cooperación entre los estados firmantes para sostener la democracia y la justa redistribución de la riqueza, aún cuando la defensa de la democracia resultara en muchos casos a través de las fuerzas militares (como sucedió en diversos países de América Latina). Podemos advertir entonces, que el Plan buscaba particularmente limitar el avance de la doctrina socialista, luego de la exitosa Revolución Cubana, liderada por Fidel Castro y Ernesto “Che” Guevara. El Plan requería un esfuerzo financiero de parte de Estados Unidos de más de 20.000 millones de dólares.

Este Plan fracasa en América Latina y surge lo que verdaderamente se pretendía desde el país del norte, la denominada Doctrina de Seguridad Nacional, que se lleva a cabo de forma “exitosa” destituyendo a los gobiernos que Estados Unidos creían peligrosos o prosocialistas, y apoyando entonces las doctrinas del orden impuestas por las fracciones militares de derecha. La cooperación ofrecida entonces por el Estado del norte fue la de mantener el centralismo y los vínculos comerciales con los gobiernos que contuvieran y suprimieran cualquier manifestación político ideológica con contenidos socialistas o comunistas, aplicando recetas de modernización.

La denominada Teoría de Modernización se desarrolla en la década del ‘50 y ‘60, a partir de un grupo de académicos que en busca de un argumento contra el comunismo generan un modelo de desarrollo que proponía básicamente que los países en vías de desarrollo modificarán los valores y las estructuras sociales para alcanzar una modernización con un nivel de industrialización y prosperidad económica como los países desarrollados. Asimismo dividía a las sociedades en dos tipos, por un lado las sociedades tradicionales, con una dinámica social de relaciones interpersonales establecidas por lazos afectivos, fuerte impronta religiosa en la vida cotidiana, concentración de población en áreas rurales, con economías de carácter agrícola-ganadero, y movilidad social limitada.

Del otro lado, sociedades modernas, donde las relaciones sociales son de tipo impersonal y carácter neutro, que permite la reproducción de relaciones capitalistas. Estas sociedades deben ser acéticas, es decir que la impronta religiosa no debiera interferir en las relaciones.

En la teoría de la modernización el Estado tiene un papel clave, ya que es a partir de él desde donde se genera la modernización. El proceso es visto como evolutivo, sistemático, transformador y homogenizador, donde esos pasos son acumulativos y se refuerzan mutua-

³ La Alianza para el Progreso, era un plan con carácter decenal, fue presentado y aprobado en el seno de la Organización de Estados Americanos (exceptuando a Cuba). Su aprobación se dio en el marco de la Conferencia que tuvo lugar en 1961, en la ciudad de Punta del Este, Uruguay.

mente. La teoría de la modernización identifica etapas evolutivas de desarrollo de los pueblos, y concibe el desarrollo en una acumulación de fases que llevará al incremento de demanda de bienes, servicios y finalmente la satisfacción de expectativas para satisfacer deseos y necesidades. La inevitabilidad del proceso de desarrollo que analiza la teoría de la modernización va de la mano de la diferenciación social y la integración funcional.

Esta teoría fue criticada fuertemente, ya que los lineamientos de la misma se basan en recetas homogéneas donde la lógica de transferencias de dinero “denominadas” cooperación al desarrollo se hacía sobre la base de estrategias homogéneas que no identificaban los contrastes entre los Estados en los cuáles se aplicaban, ni las diferentes posibilidades de desarrollo que tenía cada uno.

Hacia fines de los ‘70 y comienzos de los ‘80, se inicia una tendencia de los países denominados centrales hacia políticas de ajuste del Estado. Donde las estructuras de las burocracias se perciben como sobredimensionadas en el que se ve ya como el fin del modelo de Estado de Bienestar. Las nuevas teorías neoliberales plantean entonces la búsqueda de un Estado más pequeño, eficiente y técnico, donde el mercado se convierta en el regulador del sistema, distribuyendo los beneficios y los costos. Esta idea del Estado apenas como árbitro entre el mercado y la sociedad, es trasladada a los países en vías de desarrollo, en esa época denominados aún “subdesarrollados”, y se insta a estos a pagar sus deudas externas, en busca de un saneamiento de las cuentas, la liberalización y desregulación de sus mercados.

Aquí viene la historia conocida por todos, proceso de globalización cada vez más profundo, Estados Unidos consolidándose como potencia mundial hegemónica y un avance de numerosas empresas multinacionales que buscan en todos los continentes convertirse en líderes, siguiendo una estrategia de penetración cultural que lleva los valores occidentales, pretendidamente democráticos, a todos los continentes. La estrategia de expansión de estos valores y de la superioridad de la fuerza militar así como la presencia en puntos neurálgicos del mundo se verá reforzada luego del conocido 11-S⁴.

América Latina sufrió durante ese proceso, fundamentalmente en la década del ‘90, ajustes económicos estructurales y debió asumir costos sociales elevadísimos por carecer de un sistema de contención social que le permitiera hacer frente a los problemas que surgieron con la aplicación de las recetas neoliberales. Las políticas que se aplicaron en América Latina fueron aún con matices, más severas que las realizadas en otros continentes. Los organismos internacionales de crédito dispusieron todo su *know how* para condicionar a los Estados Latinoamericanos a realizar aperturas y desregulación de mercados, privatización de servicios públicos y descentralización de funciones, para reducir los gastos del Estado Nacional y destinar gran parte de ese dinero al pago de las deudas externas contraídas en la década del ‘80. De la misma forma, se desmantelaron las industrias nacionales y se barrió con las medidas proteccionistas o las políticas de sustitución de importaciones. Los costos se vieron reflejados en poco tiempo, aumento sideral del desempleo, de los índices de pobreza e indigencia y, de desigualdad.

Este fue el período en el que se consolidó la cooperación al desarrollo donde además de los problemas sociales, también había dificultades económicas y los Estados Subnacionales comenzaban a ocuparse con enormes conflictos de las nuevas tareas que les habían sido delegadas, salud y educación básicamente. La inesperada y rápida descentralización impactó

⁴ El 11 de Septiembre de 2001 se realizó un ataque terrorista a numerosos objetivos norteamericanos, como son el Pentágono y las Torres Gemelas del World Trade Center.

en Estados Subnacionales débiles institucional y económicamente. La falta de preparación, de capacitación y planificación de los gobiernos locales se sumó a la carencia de los recursos económicos necesarios para hacerse cargo de las nuevas ocupaciones. Las unidades sub-estatales reforzadas en sus funciones, comienzan a generar diferentes procesos, internos y externos, los primeros se vinculan a las necesidades de hacerse de recursos e inversiones, evitando la intermediación del Estado Nacional para ello se crean oficinas de relaciones internacionales; por otro lado, los de carácter externo se refieren a los intereses de inversores extranjeros que también quieren evitar dilaciones burocráticas y avanzan sobre los gobiernos locales.

Las unidades locales, en el contexto de desarrollo de procesos de integración y glocalización⁵, dejan de ser sólo comunidades geográficas y administrativas, como eran en el modelo de matriz estado-céntrica, volviendo con mayor fuerza a su carácter de espacios institucionales de complejidad creciente. Los actores poseen la capacidad de encauzar la participación de los diversos agentes sociales y políticos en el diseño de políticas públicas y de interés de toda la comunidad.

La falta de atención a las agendas regionales o locales, generó la creación de mecanismos informales que reemplazaron a los institucionales. Estos dispositivos son denominados redes informales o paradiplomacia. Aparecen con fuerza en este contexto las denominadas ‘redes políticas’, definidas como espacios donde se da la interacción de actores estatales y no estatales, que se generan en diferentes escalas territoriales y niveles jurisdiccionales. Las interacciones implican la participación de una heterogeneidad de agentes en la formulación e implementación de diferentes políticas públicas. Esas mismas redes son las que definen y delimitan los espacios de poder de los grupos, estableciendo así asimetrías de poder y, una frontera clara entre los incluidos y los excluidos del proceso.

Hasta aquí, hemos visto, la nueva configuración del escenario mundial y local luego de la aplicación de las políticas neoliberales.

Comienza en el 2000 con los *Objetivos de la Declaración del Milenio (ODM)*, emanada de la Asamblea General de Naciones Unidas, una nueva preocupación mundial por parte de los organismos multilaterales y por los Estados Miembros sobre la necesidad de avanzar en los programas de cooperación al desarrollo con el objetivo de erradicar la pobreza como tema central, se establece como prioritaria la *agenda social*.

Podemos ver que los derroteros del tema han sido diferentes según la región y el Estado del que hablemos. Por un lado Estados Unidos, lejos de avanzar y potenciar los programas de cooperación al desarrollo, tuvo una actitud radicalmente distinta luego de los atentados del 11-S y reorientó su presupuesto al área de fuerza militar.

La política de cooperación al desarrollo de la Unión Europea en cambio, se reforzó, la misma está expresada en el Capítulo XX, artículo 177 del Tratado de Lisboa vigente desde el 1º de Diciembre de 2009 y señala lo siguiente:

“1. *La política de la Comunidad en el ámbito de la cooperación al desarrollo, que será complementaria de las llevadas a cabo por los Estados miembros, favorecerá:*

- El desarrollo económico y social duradero de los países en desarrollo y, particularmente, de los más desfavorecidos;

⁵ Este término es acuñado por Manuel Castells y Jordi Borja (1997), la *glocalización* es entendida como la articulación entre lo global y lo local, los autores definen la aplicación tanto a lo económico como a lo cultural.

- La inserción armoniosa y progresiva de los países en desarrollo en la economía mundial;
- La lucha contra la pobreza en los países en desarrollo.

2. La política de la Comunidad en este ámbito contribuirá al objetivo general de desarrollo y consolidación de la democracia y del Estado de derecho, así como al objetivo de respeto de los derechos humanos y de las libertades fundamentales.

3. La Comunidad y los Estados miembros respetarán los compromisos y tendrán en cuenta los objetivos que han acordado en el marco de las Naciones Unidas y de otras organizaciones internacionales competentes.”

Como vemos el viejo continente, con la Unión Europea como líder, buscó e incentivó la cooperación al desarrollo, y particularmente el área de cooperación descentralizada en América Latina. Desde Europa la cooperación al desarrollo se ha potenciado a partir del 2002, donde se busco consensuar una base para la estrategia europea basada en principios de coordinación, complementariedad, subsidiariedad y coherencia. Siguiendo ésta línea en 2005 se aprobó el Consenso Europeo de Desarrollo que fijó principios comunes para toda la Unión, incluyendo otras instituciones que no sean de la estructura comunitaria. ¿Qué buscaba el Consenso?, antes que nada organizar la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) que parte de cada Estado unilateralmente. Se intentó con el Consenso armonizar los procedimientos e incrementar las acciones conjuntas, impulsando los instrumentos de forma flexible e innovadora y asegurar la presencia europea en países en problemas o de bajo desarrollo⁶. Las dificultades que se hallaron para avanzar con estos puntos fueron básicamente las resistencias de los diferentes países miembros de la UE que hoy realizan cooperación al desarrollo, por lo que significa la cesión de políticas al nivel comunitario.

Sistematización de la cooperación en el mundo

Sin querer ser exhaustivos pero para clarificar el panorama de la cooperación al desarrollo en el mundo de hoy, vamos a sintetizar los tipos y características de los fondos.

⁶ El Consenso Europeo se basa en los ODM y en la erradicación de la pobreza en un contexto de desarrollo sostenible. Se orientó esta línea de trabajo hacia los países en vías de desarrollo, y subraya la importancia de la cooperación con estos países, se fomenta además la buena gobernanza, los derechos humanos, la democracia y la globalización equitativa.

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Observatorio de Cooperación al Desarrollo del Ecuador.

VARIABLE	TIPO	CARACTERÍSTICAS
<i>Origen de los fondos</i>	<i>Públicos/Oficiales</i>	Son recursos públicos de administraciones, nacionales, regionales y locales.
	<i>Privados/No gubernamentales</i>	Son recursos de agentes privados, empresas u asociaciones.
<i>Cualidad</i>	<i>Reintegrables</i>	Son aquellos que deben ser reembolsados a los países donantes, sea en especie o dinero
	<i>No reintegrables</i>	Son aquellos fondos que no deben ser devueltos.
<i>Actores</i>	<i>Descentralizada</i>	Esta cooperación es que la se da de forma directa entre las entidades regionales o locales donde los donantes y los receptores son también regionales o locales. Es también tomada como cooperación descentralizada aquella que se da entre Organizaciones No Gubernamentales, Asociaciones, Empresas, Universidades u otros actores, a nivel regional o local.
	<i>No Gubernamental</i>	Son transferencias realizadas por Organizaciones No Gubernamentales, de tipo social, que consiguen esos fondos, por generación propia o por subsidios.
	<i>Empresarial</i>	Son acuerdos privados entre empresas de países donantes y receptores. Existen casos donde son los gobiernos nacionales los que actúan como canales para el establecimiento de contactos, aunque las relaciones se dan de forma privada entre las Empresas.
	<i>Bilateral</i>	La cooperación bilateral es la que se da entre dos Estados. Donde se establece el marco general de la cooperación, el alcance, y las características de la misma. Muchas veces este tipo de cooperaciones se dan en base a documentos con condicionalidades.
	<i>Multilateral</i>	Este tipo de cooperación es de las más desarrolladas, y se da entre Estados y organismos internacionales como ser, BID, BM, FMI, PNUD entre otros.

<i>Canalización</i>	<i>Vertical</i>	Son las relaciones bilaterales establecidas entre un país donante (generalmente de alto desarrollo) y un receptor (país en vías de desarrollo)
	<i>Horizontal</i>	Esta relación horizontal se da entre países con un grado de desarrollo similar, es la denominada cooperación Sur-Sur.
	<i>Triangular</i>	Esta es una modalidad nueva, donde participan una fuente bilateral o multilateral (país de avanzado desarrollo u organismo internacional de crédito o cooperación), un país de mediano desarrollo, los cuáles gestionan en conjunto la ayuda a un tercer país en vías de desarrollo.

Europa centralmente ha reforzado los denominados diálogos sectoriales, particularmente en temas de educación, cultura, derechos humanos, drogas y delincuencia y ciencia, tecnología e innovación. Fundamentalmente la CD se ha orientado sectorialmente, ya que se basa en proyectos puntuales. Cada una de las estrategias que vemos en el cuadro, han estado orientadas a reducir las desigualdades sociales, la exclusión social y la pobreza. Los diálogos birregionales establecidos entre la UE y ALC pueden redituarse en ventajas para ambos espacios.

Punto de partida en la relación entre la UE y América Latina a través de la cooperación al desarrollo

Como vimos la cooperación al desarrollo es una de las políticas que ha puesto en funcionamiento la Unión Europea desde hace varios años, intensificándola en la última década. Esta estrategia se formaliza y regula en el acervo comunitario en 1993 con la firma del Tratado de Maastricht, en el cual se define que los Estados Miembros coordinaran sus políticas de cooperación nacional entre sí y con la Comisión Europea, determinando y definiendo cuatro grandes objetivos:

- Estimular el desarrollo político, económico y social sostenible;
- Facilitar la integración de los países en desarrollo en la economía mundial;
- Reducir la pobreza de los países en desarrollo;
- Consolidar la democracia, el Estado de Derecho, el respeto a los Derechos Humanos y las libertades fundamentales.

Estos objetivos se han ido bajando en abstracción a través de medidas de política de asistencia al exterior que ha generado la UE. Las bases legales para la actuación de la Unión están dadas por los acuerdos que se firman y los reglamentos del Consejo y el Parlamento, que son propuestos por la Comisión Europea.

La cooperación entre la Unión Europea y América Latina tiene sus orígenes en la institucionalización del reglamento PVD/ALA (Países en Vías de Desarrollo de Asia y América Latina) que entrara en vigor en 1992. Este documento representa la base de los acuerdos entre las dos regiones y las relaciones birregionales. La estrategia de cooperación al desarrollo se ha dado en forma conjunta a partir de 1999 con la puesta en marcha del programa de

“Asociación Estratégica Birregional de la UE, América Latina y el Caribe”⁷. Esta Asociación marca el un vínculo institucionalizado entre los dos continentes, determinando los ejes para la cooperación, entre ellos encontramos la profundización del diálogo político, la cooperación económica, científica y cultural, la consolidación de los lazos comerciales y la inserción armoniosa en la economía global de todas las partes (RouquayrolGuillemette, L. y Herrero Villa, S.:2006).

La Cumbre de Guadalajara, la tercera en celebrarse, es donde se comienza a hablar de cohesión social, en la misma se trabajó en los indicadores que determinaban que América Latina tenía los índices más bajos de cohesión del planeta⁸. Para Europa la cuestión de la cohesión social resulta fundamental para avanzar tanto en cuestiones de gobernanza como también en las mejoras económicas, si se reduce la población pobre se aumentaría el mercado y aumentaría del mismo modo el compromiso democrático de aquellos que hoy están marginados del sistema. La cohesión social implica también una mejora en las condiciones de vida de la población y la profundización del Estado como Estado de Derecho, donde las instituciones sean transparentes y exista, equidad y justicia social.

Actualmente América Latina y la Unión Europea han alcanzado niveles de cooperación que podrían ser aceptables, las dos cuestiones destacadas en donde la cooperación se ha visto traducida en la práctica, han sido las posiciones convergentes que ambas regiones han presentado referente al Tratado de Kyoto y la Corte Penal Internacional, falta aún profundizar otros lazos.

En la cuarta Cumbre UE-ALC 2006 en Viena (Austria)⁹, los Jefes de Estado y de Gobierno de la UE y de América Latina, acordaron realizar un diálogo político sobre temas medioambientales, pero no lograron concertar un objetivo más ambicioso que se proponía desde el Parlamento Europeo que era adoptar una agenda de diálogo con temas específicos. Además sobre la cohesión social específicamente, si bien la misma cruzaba transversalmente, 11 puntos a tratarse en Viena de los 12 totales, solo se consiguió que se declarara la continuidad del tema con “relevancia prioritaria” en la agenda, pero no alcanzo a ser un eje central de la programación de cooperación entre 2007–2013. Otros temas vinculados a la cooperación y la cohesión social que no llegaron a concretarse finalmente, fueron cuestiones vinculadas a migraciones sobre las cuales se señaló que se “*acogian con satisfacción las recomendaciones surgidas de reuniones anteriores*”.

Por otro lado, lo vinculado a la cuestión de la cooperación que puede favorecer la integración y con ello la cohesión social, que no fue incluido en la Declaración de Viena, fue la propuesta sobre la integración regional y la interconectividad, sólo se exhortó a las instituciones financieras de Europa y América Latina a apoyar la integración física a través de la

⁷ Esta asociación da inicio en la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de Río de Janeiro en 1999, continuando con las Cumbres de Madrid, Guadalajara, Viena, Lima y Madrid respectivamente.

⁸ En una escala de desigualdad de 0 a 100 América Latina tiene un 53, 9% mucho más alta que la media mundial y que África.

⁹ “El 9 de diciembre de 2005, para la preparación de la cumbre UE-ALC en Viena, la Comisión presentó una nueva estrategia dirigida a reforzar la asociación y la cooperación UE-ALC. En la Comunicación, la Comisión analizó los retos actuales y presentó propuestas concretas dirigidas a dar un nuevo impulso a la asociación existente. El objetivo es “crear nuevos diálogos y oportunidades” que contribuyan a la paz, la estabilidad y el desarrollo, reforzando simultáneamente la cohesión social, la democracia y la integración regional. A estos efectos, la Comisión propone reforzar el diálogo político y centrarlo en un número limitado de cuestiones de interés mutuo con el fin de aumentar la influencia de las dos regiones en el panorama internacional” En Internet: http://ec.europa.eu/external_relations/chile/csp/07_13_es.pdf.

creación de redes y la construcción de infraestructuras en los ámbitos de la energía, el transporte, las telecomunicaciones y la investigación.

Finalmente, en relación a la integración regional, se llegó a acordar la necesidad de consolidar el proceso de integración de América del Sur en el marco general de la integración de Latinoamérica, en virtud de afrontar a través de ello la pobreza y la exclusión social, promoviendo el desarrollo integral, aunque sólo de forma general.

En la anteúltima Cumbre en Lima (Perú) en el año 2008, se realizó una consolidación del trabajo de las Cumbres que se viene realizando. Si bien los avances concretos fueron pocos, ésta cumbre en Lima buscó reavivar el trabajo conjunto y la agenda birregional en torno a dos temas, pobreza, desigualdad e inclusión y por otro lado el eje desarrollo-medio ambiente y energía. De la V Reunión de Jefes de Estado y de Gobierno de América Latina y el Caribe - Unión Europea en 2008, emergió la Declaración "*Respondiendo juntos a las prioridades de nuestros pueblos*" que muestra las concurrencias en materia de acuerdos de asociación, integración regional, multilateralismo, cooperación, alimentos, entre otros. Además se fijó la Agenda de Lima con los dos temas eje ya definidos.

Un balance de la última Cumbre de América Latina y el Caribe con la Unión Europea

En la última Cumbre en Madrid, en Mayo del 2010, se firmó la Declaración denominada "*Hacia una nueva etapa en la asociación birregional: la innovación y la tecnología en favor del desarrollo sostenible y de la inclusión social*", y se suscribió un documento denominado "Plan de Acción Madrid 2010-2012" muy importante para abonar ésta relación y tener un parámetro de medida sobre los avances en la relación entre ambas áreas.

Los puntos abordados en la Declaración han sido múltiples y muchos han retomado tópicos de Cumbres previas. Estos últimos van desde asuntos medioambientales, a los cuáles se ha hecho especial referencia en varias cuestiones del documento, pasando por temas de seguridad en relación al desarme nuclear y la no proliferación de armas, defensa de los valores y principios de la Carta de la ONU, haciendo especial referencia a la cuestión de la soberanía con un rechazo tajante a "*todas las medidas coercitivas de carácter unilateral y efecto extra-territorial que sean contrarias al Derecho internacional y a las normas generalmente aceptadas del libre comercio*". También se plantea una cooperación fuerte entre las dos regiones para hacer frente a las consecuencias de la nueva crisis económica y financiera mundial, reforzando la idea de "*trabajar juntos en pro de una nueva arquitectura financiera internacional, que incluya la reforma de las instituciones financieras internacionales, dando mayor voz y derechos de voto a los países en desarrollo o en transición que están subrepresentados y realizando al mismo tiempo reformas en materia de gobernanza fuera de cuotas*".

El punto 10 de la Declaración es, a la vista de los nuevos acontecimientos ocurridos en Europa ampliamente conocidos¹⁰, algo difícil de ser alcanzado y aún más de ser legitimado dentro de los países del Bloque Europeo, ya que se plantea "*lograr el objetivo del 0,56% en 2010 y el de un ratio entre ayuda oficial al desarrollo y renta nacional bruta del 0,7% en la UE para 2015, tal como quedó reflejado en el Consenso de Monterrey y en la Declaración de la Cumbre de Viena.*"

¹⁰ Crisis del Estado Griego y problemas económicos en diferentes países del Bloque, España, Alemania, Gran Bretaña, entre otros.

En otra parte de la Declaración se refuerza la asociación birregional, enfatizándose los avances que se han realizado en acuerdos bilaterales con Estados de América Latina y el Caribe¹¹. También se destaca el reinicio de negociaciones con el Bloque del MERCOSUR, que es central para la Unión Europea como futuro mercado, así como para poder mantener una influencia sobre el continente que aún no ha logrado, y de esa forma balancear el poder de los Estados Unidos. Se han tocado además en el documento temas de cooperación en relación al medioambiente, migraciones y seguridad, esto último fundamentalmente vinculado al control de las redes de narcotráfico.

Dos puntos centrales en esta Declaración, son el “Plan de Acción de Madrid 2010-2012” y la creación de una Fundación UE-ALC con el objetivo, según el punto 34 “*para reforzar nuestra asociación birregional y como medio para suscitar el debate sobre las estrategias y actuaciones comunes, así como para mejorar su visibilidad.*”

Los puntos del Plan de Acción son seis:

1. Ciencia, investigación, innovación y tecnología.
2. Desarrollo sostenible; medio ambiente; cambio climático; biodiversidad; energía.
3. Integración regional e interconectividad para fomentar la integración y la cohesión social.
4. Migraciones.
5. Educación y empleo para fomentar la integración y la cohesión social.
6. El problema mundial de la droga.

Como vemos, ésta agenda es ambiciosa y retoma temas de los ya tratados en Cumbres anteriores. Si bien hay que ser prudentes sobre los posibles avances que esto pueda generar, es importante la definición de un Plan de Acción que funcione como guía del trabajo birregional. Destacar la importancia que se le da a la Ciencia, la investigación, la innovación y la tecnología, así como al medio ambiente, no sólo en relación al resguardo del mismo sino además la cuestión energética, se asume el interés por avanzar hacia la mejora de la eficiencia energética y la posibilidad de conseguir la diversificación y complementariedad de la matriz energética.

Por otro lado hay que destacar que se retoma la importancia de la interconexión para fomentar la integración y la cohesión social. El punto c) y d) de las actividades planteadas en el Plan de Acción resultan centrales en relación a los avances que se pueden esperar en la cooperación entre ambos actores:

*“c) Movilizar los recursos financieros necesarios para mejorar y crear infraestructuras y redes sostenibles que favorezcan la integración regional y la integración y cohesión social, incluso por medio del Mecanismo de Inversión en América Latina (MIAL). (...)
d) Movilizar los recursos necesarios para la constitución del Fondo para Infraestructuras UE-Caribe, destinado a contribuir al refuerzo de la integración regional y al acceso a servicios sociales básicos a través de mejoras de la infraestructura material*

¹¹ A) UE-Colombia y Perú: la conclusión de las negociaciones de un Acuerdo Comercial a Varias Bandas1. B) UE-Centroamérica: conclusión de las negociaciones de un acuerdo de asociación. C) UE-CARIFORUM: diálogo político regional renovado, iniciado el 23 de marzo de 2010 en Kingston, Jamaica, y avances hace el establecimiento de una nueva estrategia conjunta UE-Caribe. C) III Cumbre UE-Brasil en el marco de la Asociación estratégica UE-Brasil. D) V Cumbre UE-México y adopción del Plan ejecutivo conjunto en el marco de la Asociación estratégica UE-México. E) IV Cumbre UE-Chile y establecimiento de la Asociación para el Desarrollo y la Innovación UE-Chile.

y servicios asociados. Se espera que el Fondo facilite la movilización de otros recursos, gracias al efecto de apalancamiento de subsidios mediante préstamos y capital privado”.

Con relación al tema migratorio, si bien se ha avanzado, manteniendo el tema en agenda y más dentro del Plan de Acción, no dejan de ser enunciativas las propuestas que se han hecho, ya que no hay algo concreto, ni con fecha límite de trabajo como para esperar algo más que “sinergias positivas”.

La cohesión social es quizás una de las claves del Documento, aparece en dos puntos y se busca con ello avanzar en lo que hace a una agenda social. La *cohesión social*, es definida en un documento de la UE de la siguiente forma: “Prevenir y erradicar la pobreza y la exclusión, y promover la integración y participación de todos en la vida económica y social”. Esta definición, ve la cohesión social claramente como objetivo, hace hincapié el texto en la pluridimensionalidad de la pobreza y en dejar de lado el concepto de medición por renta per cápita, siendo en ese sentido la visión del buen desempeño económico de los países, una condición necesaria pero no suficiente para hablar de cohesión. América Latina de acuerdo a muchos observadores, mostró niveles de crecimiento aceptables en los años 90s con las políticas propuestas por el Consenso Washington mediante reformas estructurales que le permitieron dejar atrás la hiperinflación, la alta volatilidad del tipo de cambio, los déficits públicos y exteriores crónicos y las recurrentes crisis financieras. Sin embargo, estas medidas también crearon enormes problemas sociales, generando mayor fragmentación y disgregación social, lo contrario a la idea de cohesión. De la misma forma, la drástica reducción del papel del Estado como regulador y redistribuidor de rentas, la insuficiente legislación de los mercados liberalizados, la debilidad de la política de competencia y la falta de transparencia en muchos procesos de privatización impactó muy negativamente en el tejido social, determinando una creciente desigualdad, tanto de renta como de oportunidades, desintegrando el tejido social, en lugar de integrarlo.

En la actualidad, luego de las crisis surgidas a partir de la aplicación de las políticas neoliberales se encuentra la región Latinoamericana con un escenario de estabilización y elevado crecimiento económico, así como un buen impacto de los diversos programas ejecutados para reducir la desigualdad y erradicar la pobreza (Garciamartín, Carlos, y Ruiz-Huerta, Jesús: 2010:7). Aún cuando el escenario de América Latina es netamente más favorable que en décadas previas, queda mucho por hacer en relación a la cohesión social, y por tanto en materia de cooperación.

Una de las estrategias más difundidas de la Unión Europea es la Agenda de Lisboa 2000, que aun siendo un fracaso, para muchos observadores (Bossio Rotondo, Juan C.:2006), plantea objetivos nobles que deben ser retomados, a saber:

- la creación de empleos estables y de calidad
- la modernización de las estructuras económicas y
- el refuerzo de la cohesión social

Además del Plan de Acción Birregional para ALC y UE, se debe avanzar en temas económicos, donde ambas regiones han mostrado de forma sostenida, posturas contrapuestas en los Foros Internacionales como la OMC (Organización Mundial del Comercio), donde el eje

central son las trabas al comercio¹². De igual manera, trabajar en la inclusión de la sociedad civil en el diálogo birregional, y en cada una de las áreas que aboguen por la cohesión social. Finalmente, es central encontrar en ambos casos un interlocutor que represente las posturas comunes, y no que cada actor se exprese ni accione unilateralmente, como ocurre hasta hoy.

Los nuevos desafíos que plantea el escenario mundial son no sólo complejos sino además inabarcables por un solo Estado, razón por la cual es vital el acuerdo y el trabajo bi y multiregional. Hoy las amenazas mundiales son múltiples y no respetan fronteras, estamos hablando del hambre, la pobreza, el tráfico de drogas, personas y armas, así como la contaminación y el deterioro ambiental. Todos estos temas deben ser abordados en los diálogos regionales, y en los foros multilaterales, lo central está en poder consensuar posiciones y alcanzar de esa forma soluciones que beneficien a los ciudadanos de todos los países.

La cooperación descentralizada: elementos teóricos

Para comenzar a delimitar el concepto de cooperación descentralizada (CD), vamos a citar la definición dada por la Comisión Europea en el año 1992, en el Documento de Trabajo *“Decentralized Cooperation, Cooperation and Methods”*, este organismo definió la CD *“un nuevo enfoque en las relaciones de cooperación que busca establecer relaciones directas con los órganos de representación local y estimular sus propias capacidades de proyectar y llevar a cabo iniciativas de desarrollo con la participación directa de los grupos de población interesados, llevando a consideración sus intereses y sus puntos de vistas sobre el desarrollo”*.

La cooperación descentralizada, aparece entonces como vemos a partir de esta definición, como una modalidad dentro de la denominada cooperación al desarrollo. La idea de “descentralizada” está anclada en la participación de gobiernos locales que se asocian en busca de beneficios mutuos de sus actores, de forma multilateral actuando a través de redes formales o informales, que resultan multidireccionales.

La definición presentada por la UE ha buscado darle una delimitación más clara a un concepto muy amplio, aún cuando no existe en la academia una definición ampliamente aceptada. A la cooperación municipal se la ha denominado también como cooperación intermunicipal mundial o cooperación internacional municipal, entre otras.

Acercando más la idea de cooperación descentralizada al ámbito local, María del Huerto Romero (S/D) señala una nueva definición: *“la cooperación descentralizada local es un conjunto de iniciativas de cooperación oficial al desarrollo que, bajo liderazgo de autoridades locales, busca estimular las capacidades de los actores de bases territoriales y fomentar un desarrollo más participativo. Sin negar la existencia de un tipo de prácticas que conservan algunos elementos del enfoque de la cooperación con ‘ayuda’, la cooperación descentralizada local se asienta básicamente sobre los principios de la multilateralidad, intereses mutuos y alianzas, y tiende cada vez más a las iniciativas que agregan valores reunidos en las actividades, basado en la propia especificidad de los ámbitos de competencia y experiencias de los gobiernos locales”*.

¹² Los problemas vinculados a las subvenciones que la UE hace a sus productores en los mercados perjudica netamente a América Latina, ya que los productos que este continente pone en el mercado mundial son aquellos que la UE y EUA subsidian. En ese sentido la UE debe pensar en nuevos mecanismos que vayan en pro de una modificación de su Política Agraria Común, y allanar de este modo el camino para tratativas en otros campos con AL.

Análisis de una “tipología” de la Cooperación Descentralizada

Sobre el tema de CD se ha escrito mucho, y los análisis son diversos. Sin embargo, encontramos una línea que vincula cada estudio, y se refiere a la inexistencia de una tipología que pueda clarificar las heterogéneas versiones que se han generado en CD. Coincidiendo entonces con la postura de María Del Huerto Romero (2004), retomamos las lecturas planteadas por la autora respecto de estos procesos:

1. Lecturas sobre los agentes de cooperación,
2. Sobre la naturaleza de la descentralización,
3. De los resultados esperados, y
4. El alcance de la descentralización.

Cada una de éstas miradas refleja un enfoque estricto y uno amplio, y depende de las opciones que se hayan tomado que la cooperación podrá tener determinadas características, de ahí la dificultad de tipologizar este fenómeno. Asimismo son éstas lecturas las que definen el modo en que se diseña una política de cooperación orientada al desarrollo y vinculada a espacios locales. La autora busca mediante estos ítems ordenar esquemáticamente el fenómeno, lo cual resulta muy útil para comenzar a dar coherencia a los estudios y encontrar un lenguaje común para todos los “tipos” de CD.

En todo caso podemos pensar en dos vertientes de la CD (Sáenz Camacho, Paula, 2008: 16) por un lado la cooperación descentralizada oficial (CDO) que se define como el agregado de acciones de cooperación internacional que promueven o realizan los gobiernos locales y regionales, canalizada por acciones indirectas, presentadas por Organizaciones No Gubernamentales (ONG), y financiadas por gobiernos sub-estatales; y acciones directas que suponen el establecimiento de la relación inmediata que implica el vínculo entre gobiernos locales y regionales. Por otro lado, existe la denominada cooperación descentralizada privada (CDP), entendida como la que surge de las ONGs y empresas, y da la oportunidad a sus análogos de los países receptores de poder asociarse para ejecutar proyectos que sean financiados por un tercero.

Existe una propuesta de clasificación tipológica hecha por el Observatorio de Cooperación Descentralizada que distingue la CD en cuatro, relación bilateral, red, proyecto y programa.

La tipología está realizada en base a la diversidad de prácticas existentes, en contraste con la propuesta de Sáenz Camacho, que esquematiza la tipología a partir de diferentes características de la CD en relación a actores, resultados, alcances y lecturas de agentes. En éste caso encontramos un esquema realizado en base a las prácticas, si son bilaterales (estas se dan entre dos instituciones públicas subnacionales con generación de vínculos formales por convenios), por otro lado las de redes (se conciben como relaciones entre múltiples actores gubernamentales locales pero no acotada en el tiempo y se vinculan gobiernos regionales o locales de similares características), los proyectos (son actividades que vinculan actores regionales o locales por un tiempo determinado, acotado) y, finalmente encontramos los programas (éstos se generan bajo su estructura formal con una multiplicidad de relaciones).

La cooperación descentralizada puede darse entonces, de forma bilateral o multilateral, puntual o duradera, entre autoridades locales o con otros agentes. Se forjan en ese contexto los hermanamientos, los proyectos de intervención puntual, las redes que interrelacionan

actores, los proyectos comunes entre regiones, los consorcios y las alianzas estratégicas, entre las más difundidas.

No hay una tipología única, ni convencional para la CD, aunque podemos ver con estos dos esquemas que hay una idea de clarificar el escenario y las prácticas que se dan actualmente. Como esta modalidad se desarrolla en la realidad y se va haciendo en el día a día, es aún muy difícil encontrar una estructura normativa que lo contenga y lo defina.

La cooperación descentralizada: eje de las políticas de cooperación al desarrollo de la UE hacia América Latina

La concepción de cooperación descentralizada, aparece definida en la IV Convención de Lomé¹³ como señala Bossuyt, J. (1995:2) *“La cooperación descentralizada fue una de las innovaciones de la cuarta Convención de Lomé firmada en 1989 entre la Unión Europea (UE) y los países ACP (África, Caribe y Pacífico). Preparó el terreno para que organizaciones de carácter económico, social y cultural (ajenas a las burocracias centrales) presentaran proyectos de desarrollo y obtuviesen fondos de Lomé. Esta innovación reflejó la orientación generalizada hacia una liberalización política, las cambiantes percepciones sobre el papel que el Estado desempeña en el desarrollo y la búsqueda de vías alternativas para la distribución de la ayuda.”*

En el ambiente local, existe la visión de que lo que favoreció el desarrollo de la cooperación descentralizada fue por un lado, las políticas de desconcentración y descentralización de las funciones como solución a las crisis financieras y a la falta de eficacia del aparato del Estado. Por otro lado, el cambio del rol del gobierno central que ahora debe ser quien propicia un ambiente “amigable” para el desarrollo de agentes institucionales relativamente autónomos.

Del lado de las organizaciones internacionales, se ha manifestado y trabajado en ese sentido, la preocupación por verificar la llegada de los recursos y la transparencia en el manejo de los mismos, a través no sólo de una relación directa con los responsables de su aplicación sino además con la reducción de intermediarios. Es además, entendido por los organismos que trabajan en esto, un instrumento para favorecer el desarrollo de capacidades en los gobiernos locales y en los actores de la sociedad civil (ONGs y otros).

Existen no pocos autores que señalan que la figura del “hermanamiento” de municipios es una de las más antiguas herramientas de cooperación descentralizada. Esta práctica de hermanamientos tuvo una característica entre el 50 y el 70, y se orientó particularmente a intercambios de tipo cultural. Ya en la década del 80 los hermanamientos pasaron a tener otras particularidades, y se enfocaron en proyectos de cooperación y asistencia, con un esquema de tipo norte-sur, es decir municipios desarrollados y “subdesarrollados”.

Es importante señalar que la cooperación entre municipios es una figura que ha sido reconocida por la Organización de Naciones Unidas (ONU). Los hermanamientos fueron reconocidos como herramienta en varias resoluciones, entre las cuáles se encuentra la N° 1028/64, que le dio un rol en el entendimiento entre los pueblos. Más adelante en la resolu-

¹³ La Convención de Lomé es un Acuerdo firmado entre la Unión Europea (UE) y 71 países de África, el Pacífico y el Caribe que incluía la provisión de ayuda financiera, preferencias de tipo comercial y fomentaba el diálogo político. Este “acuerdo” fue negociado en cuatro ocasiones más, desde su primer ratificación en 1975 hasta el año 2000, año en que expiró el IV capítulo de la misma. Esta Convención de Lomé era en su momento, un canal de comunicación privilegiado entre los países APC y la UE, la cual fue reemplazada en el año 2000 por el denominado Acuerdo de Cotonou.

ción N° 2058, la ONU involucró a la Organización de Naciones Unidas para la Educación (UNESCO) en el apoyo de los hermanamientos de ciudades. En la década del '70, se reconoce mediante resolución de la ONU, que los hermanamientos comportan relaciones complementarias a la cooperación interestatal.

Destacamos además que ha sido la UE el actor internacional más importante que ha procurado darle un marco normativo e institucional a la práctica de la cooperación descentralizada, y eso tanto a nivel de la unión como de los países miembros.

Como vimos la IV Conferencia de Lomé dio entidad a la cooperación descentralizada, y a partir de allí la UE comenzó a emitir reglamentos sobre el tema, en busca de su institucionalización a nivel mundial. En la década de los 90, luego del Tratado de Maastricht se fortaleció la tendencia, y en 1998 se dio a conocer el Reglamento N°1659/98 del Consejo de la UE, en el que define a los agentes beneficiarios de la cooperación europea descentralizada, detallando los montos de co-financiación, las acciones e iniciativas co-financiables, y establece un determinado período de vigencia. Este Reglamento fue luego prorrogado dos veces más con una consecuente ampliación tanto en lo presupuestario como en los alcances sobre los actores locales y el tipo de acciones a financiar.

Sin duda la estrategia de la UE en relación al desarrollo ha sido no sólo fortalecer y animar a los Estados Nacionales a cooperar, sino además lo ha hecho extensivo a los Estados Subnacionales o Municipales, buscando potenciar ese desarrollo con el fin de lograr los objetivos de cohesión y progreso en lo económico y lo social.

¿Dónde cooperar y por qué?

La cooperación birregional entre la UE y América Latina puede estar dada en diferentes ámbitos, hasta el momento ha sido fundamentalmente orientada a ámbitos económicos¹⁴, culturales y educativos, restando lo que hace a cooperación en migración y tecnología, centralmente. Con el bloque del MERCOSUR, la cooperación ha sido en ámbitos de desarrollo de las relaciones regionales, mientras que con la Comunidad Andina de Naciones (CAN) se han trabajado temas específicos como ser la lucha contra el tráfico de estupefacientes y la lucha contra la producción de los mismos.

En América Central la cooperación se da en materia de promoción de los Derechos Humanos y la democracia así como el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, la lucha contra la pobreza, el desarrollo rural y el medio ambiente entre otros (Matthews, V.: 2006). Esta es la zona más pobre de América y las necesidades son ampliamente mayores en relación con otros sectores de la región. Esta zona además es caracterizada como PMA (Países Menos Avanzados) o también denominados de renta baja, y es allí donde se ha dirigido fundamentalmente la cooperación luego de la definición de los ODM.

Asimismo la UE tiene proyectos concretos con México y Chile que no son miembros plenos de ninguno de los bloques regionales de la región (Matthews, V.: 2006). Con el primero, tiene acuerdos económicos importantes y en el ámbito de la cooperación los principales temas abordados son el desarrollo social y el Estado de Derecho, también en el 2004 se firmó un acuerdo de cooperación técnica y científica. En 2008 se inició un nuevo diálogo sobre empleo y política social entre las partes, a partir de la visita del Comisario de Empleo,

¹⁴ La UE es el primer inversor externo en Sudamérica (más de 90.000 millones de euros en stock en 2005), con lo que contribuye a la acumulación de capital, a la creación de empleo, al aumento de la productividad y al dinamismo de las exportaciones de ALC.

Asuntos Sociales e Igualdad de Oportunidades de la UE. Asimismo, a partir del 2009 y en post de potenciar la asociación estratégica se firmaron acuerdos de cooperación en materia de educación y cultura. México ha trabajado largamente con la UE en temas de educación, principalmente en el programa Erasmus Mundus, mediante el cual más de 300 mexicanos han realizado intercambios para estudiar e investigar en Europa. De la misma forma, en lo que hace al tema cultural, la UE incluyó en el Documento Estrategia Nacional 2007-2013 relativo a México una herramienta bilateral denominada “Fondo Cultural UE-México”, que inició una primera etapa piloto en 2008, con un presupuesto de un millón de euros.

Con Chile, los acuerdos que existen en cooperación se asocian a las cuestiones tecnológicas, científicas, medioambientales y de promoción de la equidad social. Chile suscribió un Acuerdo de Asociación con la Comunidad Europea en 2002, el cual entró en vigor recién en 2005, aún cuando se realizaron disposiciones previas desde 2003. Este Acuerdo genera el marco jurídico indispensable para las relaciones políticas, comerciales y de cooperación. Chile ha participado activamente en programas regionales comunitarios, como ser las becas ALβAN (becas de alto nivel), UR-BAL (fortalecimiento de los municipios), αLFA (formación académica) y AL INVEST (comercio e inversiones entre PYMEs), EUROsociAL (diálogo para promover la cohesión social) y EUROsolar (energías renovables en la lucha contra la pobreza). En 2007–2013 el objetivo central de la estrategia de la UE y Chile se basa en profundizar en el marco del Acuerdo de Asociación, la cooperación y el diálogo político en lo que respecta a la cohesión social, la educación, la innovación y la competitividad. En el instrumento “Chile, DOCUMENTO DE ESTRATEGIA PAÍS 2007-2013” (2007: 22) señala que “*El AA establece además la base necesaria para la cooperación y el diálogo político necesarios para consolidar los vínculos sociales, culturales, económicos y comerciales entre ambos socios y contribuir también a mejorar el desarrollo social y económico del sistema chileno. El AA considera específicamente la cooperación como uno de los pilares de la relación UE-Chile y, a este respecto, reafirma la importancia de la cooperación económica, financiera y técnica para ambas Partes como uno de los medios para alcanzar los objetivos y aplicar los principios del AA.*”¹⁵. Finalmente para Chile, denominado PRM (País de Renta Media) se asignaron para el período 2007–2013, 41 millones de euros en virtud del denominado Instrumento de Cooperación al Desarrollo (ICD).

Los ámbitos de cooperación donde la Unión Europea y América Latina tienen mayores posibilidades de generar beneficios son fundamentalmente dos, las cuestiones medioambientales y las vinculadas a las migraciones. De la misma forma, existen un interés mutuo de cooperación y alcanzar posiciones conjuntas para lograr un impulsode un esquema internacional distinto, que reconozca el multilateralismo existente y pueda dar un mayor protagonismo a los países en vías de desarrollo a nivel internacional para alcanzar soluciones conjuntas que les permitan afrontar los nuevos desafíos que plantea la agenda global.

En el Documento Estrategia Regional 2007-2013 de la UE para la región se definen los temas específicos de programas de cooperación para el desarrollo. La cifra de ayuda para AL alcanzará según este documento 3000 millones de euros¹⁶.

Sobre las primeras, es importante destacar que Europa ha tenido un notable desarrollo sobre las políticas de protección del medio ambiente, sin embargo aún es una cuestión espinosa a tratar, ya que las legislaciones han debido ser armonizadas y los problemas de soberanía

¹⁵ En Internet: http://ec.europa.eu/external_relations/chile/csp/07_13_es.pdf

¹⁶ La UE es el mayor inversor en la región y el segundo socio comercial de América Latina.

subsisten al momento de tratar temas como la competencia económica que se vincula fuertemente al tema de las industrias contaminantes, esto se ha visto reforzado con las ampliaciones sucesivas del bloque. No por ello se debe descartar los lazos en estos temas, ya que aún con ciertas limitaciones Europa cuenta hoy con programas medioambientales que ponen en las mismas condiciones a los países en términos de protección del medio ambiente, siendo esto un elemento esencial, porque el tema de la contaminación medioambiental es un problema que no reconoce fronteras, lo cual de alguna forma incita a los diferentes gobiernos a ponerse de acuerdo para trabajar sobre este problema.

En América Latina el problema principal de la protección del medio ambiente se vincula a las condiciones socioeconómicas de los territorios. Los avances de las empresas y el uso indiscriminado de los recursos naturales, como la destrucción de los mismos, sea por contaminación o degradación, han provocado ya la pérdida de enormes fuentes naturales. El debate está centrado en la dificultad de progresar en “soluciones fáciles” porque sin estas empresas que crean fuentes de trabajo, aumentaría el desempleo y consecuentemente la pobreza. Existe además un problema adicional a la contaminación de las empresas, la cultura agraria de uso intensivo de los suelos que genera una importante degradación, destruyendo grandes extensiones de territorio, además de la contaminación por el uso excesivo de fertilizantes y pesticidas.

El medio ambiente, sin embargo, es un tema de escala mundial y ambos continentes sufren los cambios que se han producido por los procesos de contaminación que están afectando los territorios a nivel global, por ello es importante poder generar un diálogo político donde se acerquen posiciones y se pueda llegar a un entendimiento sobre las bases de la protección del medio ambiente. En la V Cumbre UE ALC en Lima se acordó un programa denominado EUroCLIMA, que apunta a reducir la vulnerabilidad de la población frente a los efectos del cambio climático vinculado a la lucha contra la pobreza material y el fomento del desarrollo sostenible. Sin embargo, más allá del lanzamiento de éste Programa por ahora aparece como una herramienta importante aunque sin resultados concretos.

Por otro lado, se ha trabajado en post del cumplimiento del Protocolo de Kyoto y la armonización a nivel internacional de las legislaciones de los Estados para lograr así un sistema integral de protección en una de las áreas fundamentales de cooperación de la UE y América Latina (Bossio Rotondo, Juan C.:2006).

El tema migratorio debe ser atendido en la agenda conjunta de los bloques, y se debe pensar en una estrategia para impulsar mecanismos de iniciativas que resulten vinculantes para ambos, y tengan mayor peso que las actuales recomendaciones de la Organización Internacional de las Migraciones (OIM)¹⁷, que es un órgano no perteneciente a las Naciones Unidas. El documento “Plan de Acción Madrid 2010–2012”, retoma el tema de migración e insta a ambos países a trabajar en cooperación técnica para intercambiar información sobre flujos migratorios y desarrollar medidas que hagan el envío de remesas de emigrantes más seguro, barato, transparente y propicio al desarrollo. También, se define como prioritario la protección de los grupos vulnerables, en particular las mujeres y los niños, para combatir y prevenir el tráfico y las redes de contrabando de migrantes y asistir a las víctimas. Además

¹⁷ La OIM, creada en 1951, es la principal organización intergubernamental en el ámbito de la migración y trabaja en estrecha colaboración con asociados gubernamentales, intergubernamentales y no gubernamentales. Cuenta con 127 Estados Miembros y 94 Observadores, entre los cuales hay 17 Estados y 77 organizaciones internacionales y no gubernamentales de alcance mundial y regional y 450 representaciones.

se busca mejorar la información recíproca sobre “novedades y buenas prácticas” respecto de la política de migraciones en ambas regiones. Estos puntos no deben quedarse a medio camino y hay que impulsar un trabajo conjunto de los técnicos y los Cancilleres que representen a ambas regiones para alcanzar medidas concretas que se reflejen en la realidad y generen resultados.

En América Latina, muchos de los profesionales formados emigran a otros países en busca de mejores condiciones laborales y de vida, repercutiendo negativamente en las posibilidades de desarrollo de la región. Por otro lado, numerosos estados con peores condiciones de vida, tienen flujos migratorios que se trasladan a otras naciones de la región, colindantes generalmente, donde se percibe un mayor bienestar generando así, un amplio sector de economías informales y de mano de obra barata que también afecta al mercado laboral nacional.

Particularmente los mercados laborales se ven afectados de forma negativa por estos procesos y representan un nicho de oportunidades para explotadores. La política migratoria es un tema central para los procesos de integración por las implicancias que tiene, no sólo en términos económicos y sociales sino además de seguridad. Los shocks migratorios se dan, principalmente, en los procesos de integración de economías heterogéneas como son las del Cono Sur (Podzun de Buraschi, M.: 2004), es así que esta disparidad afecta a Brasil y Argentina que se han convertido en receptáculos de migrantes que buscando una mejor calidad de vida, o simplemente un trabajo que no consiguen en el país de origen se mudan comprometiendo los mercados laborales. En el MERCOSUR, los países han abordado la temática aunque de manera muy acotada, sin embargo exige por el impacto que ya dijimos que tiene, ser un tema de agenda.

La inmigración en Europa comenzó se hizo relevante después de la 2º Guerra Mundial, y se desarrollo mucho durante los ochenta y noventa. Particularmente países como España y Alemania han sido de los más “afectados”. La política de la UE sobre esta cuestión ha pasado por diferentes etapas, Miguel Pajares (2007: 4) lo ilustra de la siguiente forma:

“(…) hasta mediados de los setenta del pasado siglo, aquellos Estados que necesitaban inmigración hicieron políticas favorables a ella, dirigidas a asegurar el reclutamiento de la mano de obra que requerían; esto cambió tras la crisis económica: los países de la Europa Occidental cerraron (o casi lo hicieron), a mediados de los años setenta, sus fronteras a la inmigración laboral con el argumento de que ya no se necesitarían más inmigrantes. Uno tras otro fueron estableciendo leyes restrictivas que hacían muy difícil la entrada legal de la persona que quería venir a trabajar a estos países. Ésta política restrictiva, que en algunos países se llamó incluso de “inmigración cero”, se mantiene todavía, aunque se han ido introduciendo matices importantes (sobre todo, por lo que se refiere a la admisión de trabajadores cualificados). Se trata de una política basada en una concepción general sobre la inmigración en la que ésta no constituye un derecho.”

Lo último que ha pasado en materia de política migratoria en la Unión ha sido la aprobación, en Octubre de 2008 del Pacto Europeo sobre Migración y Asilo (PEMA), el cual está compuesto básicamente de 5 ejes centrales: i) la organización de la inmigración legal; ii) la lucha contra la inmigración irregular; iii) una mejora de la eficacia del control fronterizo; iv) constitución de una Europa del asilo; y (v) impulso de la vinculación entre inmigración y cooperación al desarrollo.

Sumado al PEMA existe la Red Europea de Migraciones, la cual surgió a raíz de un Proyecto Piloto en 2003, luego de la Conferencia de Laeken (2001) y se configuró como Acción Preparatoria entre 2004 y 2006. El Programa de La Haya destaca la enorme necesidad de disponer de un análisis común del fenómeno migratorio e identifica a la REM¹⁸ como un vehículo que permitirá conseguir el objetivo planteado en el artículo 1º de la Decisión que busca “*atender a las necesidades de información de las instituciones comunitarias y de las autoridades e instituciones de los Estados miembros sobre la migración y el asilo, proporcionando información actualizada, objetiva, fiable y comparable sobre la migración y el asilo, con objeto de apoyar la elaboración de políticas en la Unión Europea en estos ámbitos (...) servirá asimismo para suministrar al público en general información sobre estos asuntos*” (López Cobo: 2008; 3).

La política común europea en materia de inmigración ha generado en el último tiempo el rechazo de muchos países latinoamericanos particularmente entre otros, por la adopción de una política denominada “de retorno” para los inmigrantes ilegales. Sobre este punto, la posición ha sido el evitar las regularizaciones a gran escala de inmigrantes ilegales. Se especifica en la página oficial de la UE que se debe:

- asegurar el reconocimiento mutuo en la UE de las decisiones de retorno, y promover la colaboración entre los Estados miembros en la ejecución de estas decisiones;
- asegurar la aplicación y observancia de la directiva relativa a una normativa común para el retorno de los nacionales de terceros países que se encuentran ilegalmente en su territorio a partir del momento en que ha entrado en vigor;
- crear medios de identificación de retornados indocumentados, y estudiar la posibilidad de aplicar un salvoconducto europeo para el retorno de inmigrantes indocumentados;
- promover la aplicación de acuerdos de readmisión por terceros países;
- adoptar un planteamiento europeo común para conceder el estatuto jurídico a inmigrantes ilegales.

Un argumento fuerte del tema de desempleo en el común de la gente es que la entrada de inmigrantes aumentaría la competencia entre los trabajadores. Vicente Castelló Roselló (2006) plantea que en un informe del Banco de España se expresa que al revés de lo que se piensa, la inmigración ha representado un crecimiento de la tasa de empleo de la economía española y no hay evidencia de efectos negativos significativos sobre las posibilidades de empleo de los españoles. Asimismo en Francia también se apoya esto, en un estudio elaborado por el *Comissariat General du Plan*, donde se arriba a la conclusión de que los empleos y salarios de los franceses nativos no se ven impactados por la entrada de nuevos inmigrantes. No obstante, hoy no deja de ser un tema en discusión dentro de la UE.

Por otro lado en relación a las cuestiones técnicas y científicas Europa tiene un desarrollo muy importante que podría ser beneficioso para los países de América Latina, el traspaso de experiencias y tecnologías generaría mejoras importantes, siendo adaptadas a las realidades locales potenciando de esta forma la ayuda¹⁹. En ese sentido la cooperación en materia de educación y formación profesional sostenida en el tiempo, es una de las áreas que mayor

¹⁸ La REM quedó oficialmente constituida cuando se aprobó por el Consejo Europeo la Decisión 2008/381/CE, de Mayo de 2008.

¹⁹ Para ver más sobre el tema: http://europa.eu/legislation_summaries/justice_freedom_security/free_movement_of_persons_asylum_immigration/jl0001_es.htm. Última actualización 21-08-2008

rendimiento podría generar en el mediano plazo para Latinoamérica. La estrategia de Lisboa²⁰ plantea fundamentalmente una incorporación de las TIC's a los procesos productivos y el desarrollo científico innovativo que podría ser fundamental para el desarrollo económico.

Las cuestiones vinculadas a lo económico y el desarrollo de los procesos de regionalización e institucionalización de los mismos, también son áreas que podrían comprender programas de cooperación. Sin embargo ahí las limitaciones son mayores, debido a las posiciones de los diferentes continentes y la competencia a nivel económico que se desarrolla en muchas áreas, aunque el impulso de los procesos de institucionalización si deberían ser apoyados para poder generar así diálogos constructivos con los bloques.

Si pensamos en clave de cohesión social, es central profundizar los trabajos realizados por Eurosocietal, AL-Invest o UR-BAL y los foros de UE-AL. Para América Latina, el desarrollo de las infraestructuras es central, ya que su carencia implica un coste en términos de desarrollo demasiado elevado, además de constituirse en un obstáculo para el comercio intra y extrarregional, y va contra el desarrollo de políticas hacia los sectores más desfavorecidos.

Garciamartín, Carlos y Ruiz-Huerta, Jesús (2010: 18) plantean que la política multilateral de cohesión social, puede tener un impacto significativo funcionando como fuente de financiación de la inversión en infraestructura y como catalizador de financiación nacional, aunque indican con precisión los autores que existen numerosos obstáculos que deben superarse para tener resultados exitosos. Brevemente las trabas que se ven son el bajo grado de integración real de las economías de la región, una insuficiente capacidad institucional para gestionar de forma adecuada las ayudas y escasa capacidad financiera. Estos tres elementos deben ser encarados con soluciones adecuadas a cada situación con un horizonte donde se beneficie al conjunto.

De superarse los obstáculos antes explicitados, tanto para la UE como para ALC sería beneficioso avanzar en una estrategia de cooperación con el eje en la cohesión social. ¿Por qué?, por un lado, le sirve a la UE para consolidarse como actor global con peso e identidad propia, en un escenario marcado por la preeminencia de Estados Unidos. Asimismo para poder extender en América Latina su influencia, y lograr cerrar acuerdos con diferentes actores de éste espacio geográfico, como el MERCOSUR, la CAN, y la MCCA. Por otra parte, para América Latina, ésta alianza significaría el poder ampliar la agenda de acuerdos con UE, tanto en lo comercial como en lo social y cultural. De la igual forma, el interés de América Latina de retener los fondos que hoy se destinan a la cooperación al desarrollo, y que a partir de la firma de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) han comenzado a irse de la zona para re instalarse en zonas calificadas como más desfavorecidas, los denominados PMA (África y Asia), donde la renta es baja. En síntesis el balance de trabajar de manera conjunta en torno a la cohesión social, es beneficioso para ambas partes ya que el costo de no hacerlo sería mayor, y podría afectarlos negativamente.

²⁰ La UE tiene algunas empresas que han asentado sus delocalizaciones en América Latina, en ese sentido, éstas pueden ser fuentes de cooperación si, se comprometieran en la financiación de acciones de desarrollo social, transferencia de tecnología y formación de personal en Latinoamérica, así como en iniciativas de I+D con instituciones de investigación latinoamericanas bajo fórmulas de asociación público-privadas. http://www.europarl.europa.eu/summits/lis1_es.htm

Reflexiones finales

Brevemente reflexionamos en esta última parte sobre los desarrollos que deben hacerse para fundamentalmente potenciar la cooperación al desarrollo en los denominados países de renta media (PRM). Después de la Cumbre del Milenio hemos visto que se ha orientado la AOD a los países menos avanzados (PMA) y se han ido retirando progresivamente la cooperación a otros países que antes la recibían y que gracias a los mejores desempeños económicos de la última década perdieron prioridad.

Luego del análisis que hemos hecho en éste trabajo podemos observar que la cooperación al desarrollo, tanto la de tipo oficial como la no oficial y la pública como la privada han contribuido a mejorar diferentes estándares en países particularmente de América Latina. Este cambio en las condiciones económicas de países como Argentina, Brasil, Chile entre otros determinó que las ayudas se reorientaran a países con más problemas y menor desarrollo. La discusión en los foros internacionales está puesta hoy sobre la realidad de aquellos países hoy calificados como de renta media, ya que si bien podemos encontrar indicadores muy alentadores, existe como es conocido y sabido enormes heterogeneidades en éstos estados.

Hoy existen nuevos desarrollos de la cooperación al desarrollo que determinan que debe dejarse atrás la lógica del donante-receptor para comenzar a pensar en una clave diferente, donde además exista reciprocidad y además nuevas formas de cooperación denominada dual, donde aquellos países receptores de cooperación también se transforman en donantes emergentes, es el caso de Chile.

La cooperación descentraliza es una herramienta como vimos, de suma importancia para los gobiernos subnacionales, ya que implica la posibilidad de desarrollar ámbitos diversos con donaciones de otras unidades de similares características y además de asociaciones estratégicas que les permiten intercambiar experiencias. El desafío es potenciar a ciudades de países calificados hoy como renta media en la generación de cooperación con otras unidades similares de países menos avanzados, pudiendo así crear lazos e ir traspasando conocimiento y técnica, en una sinergia positiva con acciones concretas.

Respecto de la cooperación al desarrollo, debe pensarse nuevamente en los PRM como actores importantes en la cooperación que pueden generar nuevos proyectos e intervenciones en países más pobres, como lo han demostrado desde Latinoamérica los países que han participado tanto en el conflicto interno de Bolivia, desatado por problemas políticos, como además la ayuda prestada en las dos catástrofes naturales de Haití y Chile. Los PRM entran en una categoría que hoy ha perdido centralidad en lo que hace a la cooperación, no obstante, debe redefinirse su status y rol para comenzar a trabajar en esos espacios de otra manera.

Referencias

Lipietz, A (2005): *L'Europa e l'America latina di fronte alle sfide ambientali: una risposta alle due estremità della catena*. Presentado en la 17a conferencia interparlamentare Unione europea / America latina. Lima, Perú.

Bossio Rotondo, Juan C. (2006): *Bruselas y la cohesión social latinoamericana y caribeña*. OBREAL\EULARO, NewsletterNº26.

Matthews, Vanessa (2006): *The EU and Latin America: the other transatlantic relationship*. European Policy Centre.

Rouquayrol Guillemette, Leda y Herrero Villa, Santiago (2006): *Guía sobre la cooperación Unión Europea-América Latina*.

OBREAL\EULARO (2006): *Resultados de la Cumbre de Viena: Una Síntesis*. Newsletter N 26.

Ferrero-Waldner, Benita (2006): *La Unión Europea y América Latina: Una relación sólida en un mundo globalizado*. Discurso de la Reunión con la sociedad civil de Europa, América Latina y el Caribe.

Sáenz Camacho, Paula (2008) “*LA COOPERACIÓN DESCENTRALIZADA PÚBLICA COMO HERRAMIENTA DE LA POLÍTICA SOCIAL*”, publicado en el 1º Congreso de Ciencia Política de la ACCPOL. Bogotá, COLOMBIA.

“CHILEDOCUMENTO DE ESTRATEGIA PAÍS 2007–2013”, (E/2007/615). Comisión Europea. 11.04.2007

“Una asociación reforzadaentre la Unión Europeay América Latina”. Comunicación de la Comisión Consejo y al Parlamento Europeo. (COM 636 final).2005

Valderrama, Mariano (Editor):“*LAS RELACIONES DE COOPERACIÓNENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y AMÉRICA LATINA: BALANCE Y PERSPECTIVAS*”, Documentos preparados para la Conferencia“Europe and the South: A New Era. European Development Co-operation: towards policy renewal and a new commitment”, Septiembre de 2004.

Romero, Mariadel Huerto, “Aportes para la construcción de un marco de referencia conceptual en el espacio de las relacionesUnión Europea-América Latina”. En la serie *Análisis de la Cooperación Descentralizada Local*. 2005

Romero, María del Huerto (2004). “Poder local y relaciones internacionales en contextos de integración regional. El caso de la Red de Mercociudades y la reunión Especializada de Municipios e Intendencias (Grupo Mercado Común)”. En Tullo Vigevani et al. (Organizadores), *A dimensao subnacional e as relações internacionais*. Sao Paulo: Editora da Universidade do Sagrado Coração.

Keohane, Robert O. y Joseph S. Nye (1988). *Power and Interdependence: World Policy in Tran sition*. Boston: Little-Brown.

“La Cooperación al Desarrollo de la Unión Europeapara América Latina 2007” – 2013. Brief /08. *Editado por la Representación de ALOP en Europa*. Bruselas, Junio de 2008.

Martínez, Ignacio y Sanahuja, José Antonio, “La agenda internacional de eficacia de la ayuda y la cooperación descentralizada de España”.*Documento de Trabajo n° 38*. Fundación Carolina CeALCI.Madrid, 2009

Romero, Maria del Huerto “Una Aproximación Contextual y Conceptual a la Cooperación Descentralizada”. En Víctor Godínez y María del Huerto Romero (eds.), *Tejiendo lazos entre territorios. La cooperación des centralizada local Unión Europea-América Latina*. Valparaíso: Municipalidad de Valparaíso-Diputació de Barcelona-Comisión Europea, 2004.

Morata, Francesc, “El proyecto de Tratado Constitucional: la participación regional en el control de subsidiariedad”. Working Papers On Line, 9. Bellaterra: Institut Universitari d’Estudis Europeus. Disponible en www.iuee.eu, 2005.

Morata, Francesc, “Gobernanza multinivel y cooperación subestatal en la Unión Europea”. En Morata, Francesc, Lachapelle, Guy y Stéphane Paquin (Eds.), *Globalización, gobernanza e identidades*. Barcelona: Fundació Carles Pi i Sunyer, 2004.

Rhi-Sausi José Luis, Conato, Darío, “Cooperación descentralizada Unión Europea-América Latina y desarrollo económico local”. *Colección de Estudios de Investigación*. Número 6, 2008.

Coronel, Álvaro, “Breve Historia de la Cooperación Descentralizada. Una mirada desde Sudamérica”. Anuario de la cooperación descentralizada, Observatorio de Cooperación Descentralizada Unión Europea – América latina, Montevideo, 2005.

Batista, S., Jakobsen K., Evangelista, Ana C., “La apertura al exterior de las ciudades latinoamericanas y la cooperación descentralizada”. En *Colección de Estudios de Investigación*. Número 3. Diputación de Barcelona, 2008

Sánchez, Javier, “Redes Subestatales e Integración Regional en la Unión Europea y América Latina”. Anuario de la cooperación descentralizada. Observatorio de Cooperación Descentralizada Unión Europea - América Latina, Montevideo, 2007

Moret, Nicolás, “Intermunicipalismo y Cooperación Descentralizada”. Observatorio de la Cooperación Descentralizada UE-AL, Montevideo, 2008.

Husson, Bernard, Cooperación Descentralizada y Fortalecimiento Institucional, una dinámica a construir. Presentado en la *II Conferencia Anual del Observatorio de Cooperación Descentralizada UE-AL*. Guatemala, mayo 2007.

Sarraute Sainz, Santiago, “Análisis de los partenariados de Cooperación Descentralizada de los gobiernos regionales de América Latina y la Unión Europea”. En la Serie *Análisis de la cooperación descentralizada local*.

Serra, Albert, “Fortalecimiento institucional de los gobiernos locales. La aportación de la cooperación descentralizada pública directa UE-AL”. *Colección de Estudios de Investigación* / Número 5. Diputación de Barcelona, 2008.

Sarraute Sainz, Santiago, Théry, Hervé, “Análisis de las relaciones bilaterales entre las administraciones públicas sub-nacionales de América Latina y Unión Europea”. Anuario de la cooperación descentralizada, Observatorio de Cooperación Descentralizada Unión Europea – América latina, Montevideo, 2006

Hernández, Aurora, Jiménez, Alicia, Picón, Juan Carlos, “Cooperación transfronteriza en América Latina y la Unión Europea: Aportes al proceso de integración regional”. Observatorio de Cooperación Descentralizada UE-AL, Montevideo, 2007.

Ferrero-Waldner, Benita, “La Unión Europea y América Latina: Una relación sólida en un mundo globalizado”. Miembro de la Comisión Europea responsable de Relaciones Exteriores y Política de Vecindad, SPEECH/06/254. Abril de 2006.

Romero, María del Huerto: “Nuevos enfoques en la cooperación internacional”. La cooperación descentralizada y el Programa URB-AL de la Comisión Europea. Coordinadora Red 7- Programa URB-AL.

Online en: http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/urbal/documents/publications/ponencia_mrh_florianopolis_es.pdf

Pattacini, Valeria, “La ‘nueva arquitectura internacional de la Cooperación al Desarrollo’. Países de Renta Media (PRM), Reflexiones para AL”. Presentado en el “*Taller MERCOSUR Ampliado sobre “Cooperación, asimetrías y ODM”*”, Buenos Aires, Mayo, 2010.

Sobre el Autor

Gabriela N. Cheli

Asesora de Gabinete de la Secretaría de Gestión Pública de la Nación, dependiente de la Jefatura de Gabinete de Ministros de la República Argentina. Licenciada en Ciencia Política de la Universidad de Buenos Aires (UBA). Becaria del CONICET. Estudios de Magíster en Relaciones Internacionales de la Universidad de Bologna en la Sede Buenos Aires. Estudiante del Doctorado en Ciencia Política de la de la Escuela de Política y Gobierno dependiente de la Universidad Nacional de San Martín (UNSAM). Docente de la materia “Introducción a las Relaciones Internacionales” de la Licenciatura de Ciencia Política de la UNSAM. Ha publicado diversos artículos y capítulos de libros.

La Gestión de los Activos Intangibles como Reto de la Dirección de Empresas

Enrique Castello Muñoz, Universidad Complutense de Madrid, España

Resumen: En la nueva era del conocimiento impulsado por las tecnologías de la información y de la comunicación y las personas con talento el factor clave está en los activos intangibles. Es decir, la nueva riqueza de las empresas está en el capital intelectual, en la gestión del conocimiento. Tradicionalmente, los activos intangibles (intelectuales y emocionales) no han sido considerados por los modelos de gestión contable, que estaban enfocados hacia la información y el control de los activos tangibles de la organización, pero resultan muy limitados en la nueva economía. Por lo tanto, un reto para los directivos de las empresas del siglo XXI son los activos intangibles, pero hay que tener la habilidad de gestionarlos. En otras palabras, el reto se centra en la gestión y medición de los activos intangibles (todo aquello que no se mide, no se gestiona), dado que afectan positivamente al potencial de creación de valor y rentabilidad de las empresas.

Palabras Clave: Economía del Conocimiento, Recursos y capacidades, Capital Intelectual, Métodos Científicos de Gestión, Criterios de Medición, Informe de sostenibilidad, Reputación Corporativa, Creación de Valor, Comunicación

Abstract: In the new era of knowledge driven by information technology and communication and people with talent the key factor is in intangible assets. That is, the new wealth of companies is in the intellectual capital, in the knowledge management. Traditionally, intangible assets (intellectual and emotional) were not considered by management accounting models, which were focused on information and control of the tangible assets of the organization, but are very limited in the new economy. Therefore, a challenge for managers of 21th century companies are intangible assets, but we must have the ability to manage them. In other words, the challenge is focused on management and measurement of intangible assets (anything that is not measured is not managed) as positively affect the potential for value creation and profitability.

Keywords: knowledge economy, resources and capabilities, intellectual capital, scientific methods of management, measurement criteria, sustainability report, corporate reputation, value creation, communication

Marco Conceptual

EN LOS NUEVOS paradigmas de gestión empresarial tienen especial relevancia los aspectos relacionados con los activos intangibles. Concretamente, en la economía del conocimiento los activos tangibles, materiales, o visibles pierden importancia frente a los activos intangibles, inmateriales o invisibles.

Durante las últimas décadas se ha venido elaborando la Teoría de Recursos y Capacidades enunciada por Wernerfelt (1984) que constituye la rama teórica más actual y dinámica de la Dirección Estratégica. Como es sabido, las empresas trabajan a partir de una base de re-

curso. Los más obvios son los recursos tangibles. Sin embargo, en los orígenes de las competencias clave están los recursos intangibles, llamémosles conocimientos y capacidades (Grant, 1994). La calidad directiva sigue siendo la base de cualquier ventaja competitiva, desde la perspectiva de la empresa concebida como un conjunto único de recursos.

Teoría de Recursos y Capacidades



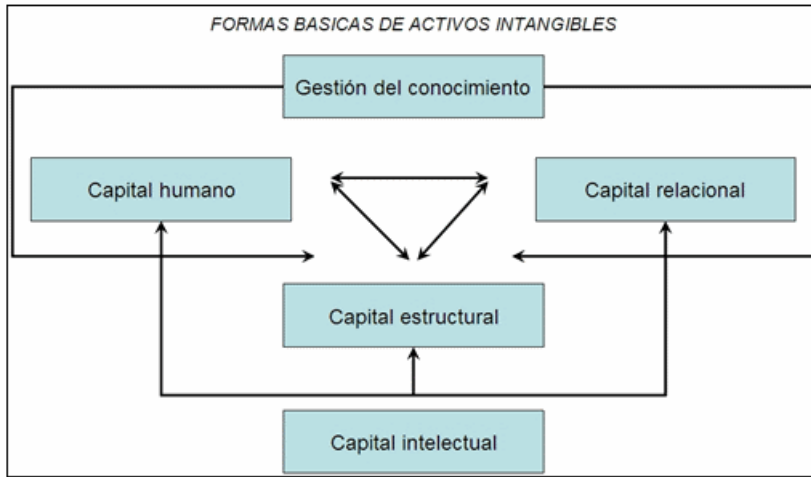
Fuente: GRANT (1994:100)

En otro tiempo, la competitividad consistía en gestionar los activos tangibles de la empresa: aprovecha al máximo sus recursos financieros y sistemas de infraestructuras, gestionar las existencias y optimizar la producción. Actualmente, el interés se centra en el aprovechamiento de los activos intangibles que comprenden, de un lado, los activos intelectuales (información, conocimiento e inteligencia) y, de otro, los activos emocionales que se centran en las dimensiones humanas de la empresa (confianza, empatía y relaciones) (Binfield, 1998). Desde el punto de vista empresarial, la diferenciación o éxito vendrá determinada por el factor humano, donde podemos distinguir dos aspectos clave: conocimientos (cabeza) y sentimientos (corazón). Es decir, las personas con talento son el armazón que asegura a largo plazo la viabilidad de la gestión del conocimiento y su valor para las empresas de la nueva economía¹.

En general se distinguen tres formas básicas de activos intangibles intelectuales (capital intelectual – según puede verse en la figura – el capital humano (formado por el conocimiento y las capacidades de los empleados de la empresa), el capital estructural (compuesto por las estructuras organizativas, los procesos y la innovación) y el capital relacional (conjunto de

¹ Un claro ejemplo de ello es la “guerra del talento” (materia gris, peso en oro) que se está produciendo ya en el mundo empresarial.

relaciones que mantiene la empresa con los agentes de su entorno, especialmente los clientes) o capital social.



El conocimiento, es actualmente utilizado por las empresas con un objetivo claro: la creación de riqueza. Su desarrollo persigue un fin: generar capital intelectual. Gurús del pensamiento como Drucker y Bennis² señalan la gestión de la información y del conocimiento como el elemento vital para la subsistencia de toda la organización. El primero asegura que “el conocimiento está ocupando el lugar del capital como motor de las organizaciones globales” y el segundo predice que “el problema al que se van a enfrentar casi todos los directivos en el futuro, será el saber como desarrollar la arquitectura social de organizaciones para generar capital intelectual”.

En las empresas intensivas en conocimiento, la mayoría de los empleados son profesionales altamente cualificados y muy bien preparados, es decir, son profesionales del conocimiento, “Knowledge workers”. Su tarea consiste en transformar la información en conocimiento utilizando principalmente sus propias capacidades, o algunas veces recurriendo a proveedores de información o de un conocimiento especializado.

En cuanto al capital emocional (Goleman, 2001) se prevé que en un futuro tendrá mayor alcance e importancia. La inteligencia emocional constituye el núcleo duro del talento directivo y de la capacidad de crear valor en la empresa³. Realmente es el reconocimiento, guiado por las emociones lo que crea la base para el éxito. El caldo de cultivo emocional para actuar a pleno rendimiento es fruto de una cultura, un clima y un liderazgo (Jericó, 2001).

Métodos de gestión y medición del capital intelectual

En el estudio de los intangibles, el ámbito académico ha venido actuando con cierto retraso respecto a la gestión empresarial, sin asumir de una forma efectiva hasta ahora su responsabilidad de guiar y aconsejar. Dado que una de las razones que explican este retraso reside en

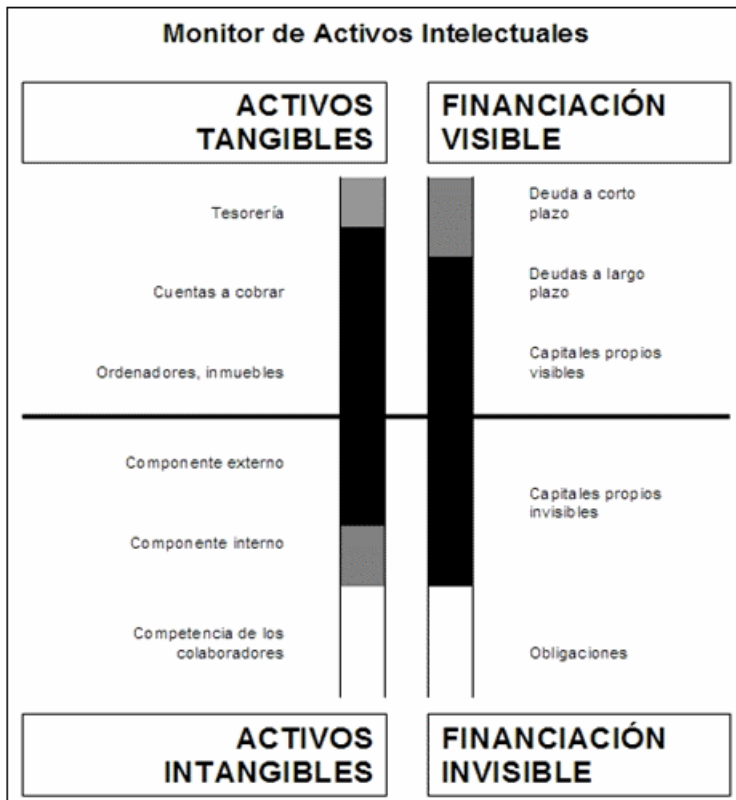
² Las opiniones de estos autores se recogen en Thomson, K; Rodríguez, A (2000): “El capital emocional”. ESIC Editorial Madrid.

³ Los cinco grandes dominios de la inteligencia emocional son: autoconocimiento, autocontrol, motivación, empatía y habilidades sociales.

la dificultad que tiene la contabilidad para asignar valor de forma ortodoxa a los intangibles, no es extraño que la mayor parte de los estudios académicos de gestión de activos intangibles se haya centrado en las técnicas y modelos de medición, identificación y valoración de los mismos.

Los distintos modelos de gestión y medición del capital intelectual hacen referencia a tres subsistemas de intangibles: capital humano, estructural y relacional, si bien no todos los denominan así ni agrupan los mismos elementos dentro de ellos. El reto común es medir el valor del capital intelectual e identificar sus elementos (personas, recursos y procesos) y estructuras (relaciones entre elementos y con el exterior) para comprender y gestionar sus potenciales.

El “Monitor de Activos Intelectuales” (Sveiby, 1997) parte del conocimiento de que los balances tradicionales de las empresas han de ser complementados con balances adicionales de activos intangibles, que permitan reducir la brecha existente en la actualidad entre el valor de mercado de las empresas y su valor en los libros⁴.



Los activos intangibles que una empresa puede incluir en su balance se pueden agrupar en tres categorías: la competencia de los colaboradores (su capacidad de saber actuar en cualquier

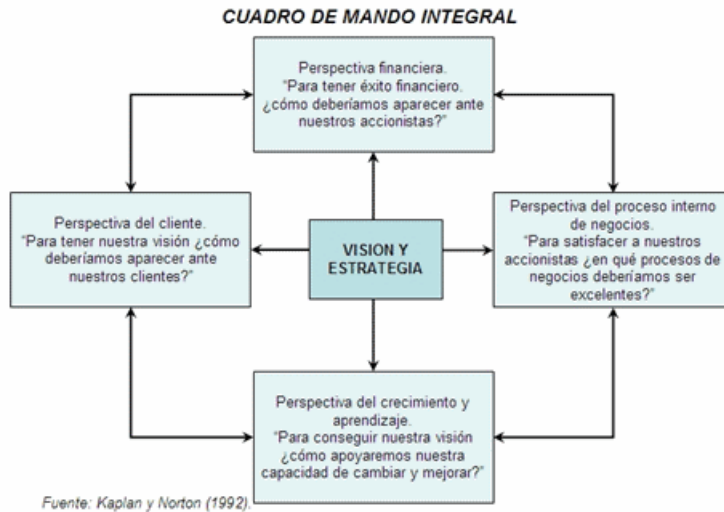
⁴ La estimación de los activos intangibles o capital intelectual (CI) se deduce mediante la diferencia del valor de la empresa en el mercado (VM) y el valor de los activos materiales de la empresa explícitos en los libros de contabilidad (VC).

situación), el componente interno (estructuras de funcionamiento, organización administrativa e informática) y el componente externo (relaciones con los clientes y proveedores, la reputación o la imagen de la empresa).

En la nueva economía las empresas crean valor de maneras completamente nuevas, en las que utilizan activos y combinaciones de activos que la contabilidad tradicional no reconoce. La contabilidad clásica sólo representaría en sus balances una parte del verdadero valor de la empresa.

El modelo del “Cuadro de mando integral” (Kaplan y Norton, 1992), es una herramienta de información que trata de traducir la visión y estrategia de las empresas en un conjunto de medidas de actualización del rendimiento de las mismas, configurándose como un sistema de gestión y medición estratégicos de activos intangibles.

Según se describe en la figura el modelo contempla la actuación de las empresas desde cuatro perspectivas distintas del negocio: financiera, del cliente, del proceso interno de negocios, y del crecimiento y aprendizaje. Por tanto, permite evaluar el desempeño de las empresas en relación con los distintos colectivos de “stakeholders” que se deben tener en cuenta en mayor o menor grado (accionistas, clientes y empleados).



También es factible como instrumento para aprender acerca del negocio. Precisamente, en la economía basada en el conocimiento, algunas empresas se describen como “organizaciones que aprenden” (learning organizations). En la última década se ha reconocido que la clave de todo cambio reside en desarrollar la capacidad de aprendizaje de la organización (Senge, 1992).

El modelo de referencia ha sido criticado por su dificultad de implantación estratégica, habida cuenta que si los indicadores no se escogen con cuidado, pueden perder su potencialidad por su incapacidad de comunicar el mensaje que quieren transmitir.

En cuanto al “Navegador de Skandia” (Edvinsson, 1996), fue desarrollado por la empresa de seguros sueca mencionada al decidir hacer de la evaluación de los activos intangibles un elemento de diferenciación. Promueve de forma activa su Navegador, que se basa en numer-

osos indicadores clave y que constituye una de las fuerzas motrices de la investigación sobre el capital intelectual.

Para medir el capital intelectual, existen numerosos modelos que han sido aplicados en diferentes empresas (Bueno y Azúa, 1998). Así mismo, existen proyectos que se están desarrollando en este campo con el soporte financiero de los organismos internacionales como la Comisión Europea (Cañibano y Sánchez, 2004).

Para Skandia, el enfoque financiero que comprende el balance de situación es el pasado de la firma. Entrando en el presente nos encontramos con el enfoque clientela, el enfoque humano y el enfoque proceso. Por último, el enfoque renovación y desarrollo mira al futuro mediante la formación de empleados, desarrollo de nuevos productos y otras acciones estratégicas.



Un eficiente modelo de esta naturaleza debe servir de guía; debe crear un conjunto de metaíndices que se puedan usar para juzgar rápidamente la fortaleza del capital intelectual de una empresa y para compararlo con otras organizaciones y tiene que mirar hacia el usuario.

Modelos de gestión social de las empresas

Actualmente, estamos asistiendo a un intenso debate acerca de las diferentes modelos de gestión social de las empresas. Así, Global Reporting Initiative (GRI) ha permitido dar un paso adelante publicando directrices para la presentación de información corporativa sobre aspectos económicos, sociales y medioambientales que permita su comparación de forma universal. La observación voluntaria de estas directrices se concreta en la elaboración de un "Informe de Sostenibilidad" basado en 11 principios que garantizan su credibilidad.

En este contexto, cuando se habla del "Cuadro de Mando de la Responsabilidad Social Corporativa" se refiere al conjunto de variables o indicadores que describen la situación de la empresa en lo relativo al comportamiento socialmente responsable con los diferentes stakeholders o grupos de interés.

El modo más apropiado de crear medidas es empezar por determinar cuáles son los grupos de interés que más ayudan a plasmar la estrategia y, en segundo lugar, diseñar medidas que

encajen con diversos grupos. Un enfoque práctico a modo de ejemplo para los directivos que deseen incorporar las medidas sociales a sus métodos de gestión se adjunta en el cuadro (Castelló, 2005).

MEDIDAS SOCIALES POR GRUPOS DE INTERÉS

<i>Grupo de interés</i>	<i>Medida</i>
Accionistas	Reputación corporativa
	Prácticas éticas
	Transparencia informativa
	Mecanismos de buen gobierno
Clientes	Impacto medioambiental de los productos
	Satisfacción del cliente
	Información al cliente
	Unidad de atención al cliente
Empleados	Satisfacción del empleado
	Relaciones laborales
	Formación desarrollo profesional
	Igualdad de oportunidades
Proveedores	Satisfacción de los proveedores
	Compra de productos reciclados
	Contratación de personas con discapacidades
	Colaboración con organizaciones humanitarias
Sociedad	Conservación del medio ambiente
	Preservación del patrimonio cultural
	Creación de empleo
	Proyectos de voluntariado

Los directivos se han dado cuenta de que paradójicamente, muchas veces la mejor manera de estimular el rendimiento consiste en no prestar tanta atención a las cifras financieras. Un variado menú de indicadores sociales, que complementen los financieros y operativos, puede hacer que todo el mundo contribuya más eficazmente a la salud financiera de las empresas.

En definitiva, las empresas deben reflejar sus resultados en el ámbito de la gestión social (lo que no se mide, no se gestiona) y con ello facilitar la información relativa a esta materia en aras de la transparencia. Sin duda, es una oportunidad para que las empresas incrementen su valor en el mercado, toda vez que estén dispuestas a prestar la atención necesaria a la gestión de los activos intangibles.

El reto consiste en pasar de acciones esporádicas en Responsabilidad Social Corporativa (RSC) a formar parte integrada de en la estrategia empresarial. Las acciones de RSC no son una moda pasajera, sino una obligación para las empresas del tercer milenio.

Gestión de la reputación corporativa

El fenómeno de la reputación corporativa es un concepto emergente del Management moderno, y se define como la percepción que tienen los grupos de interés de una empresa. Es un concepto tridimensional dado que la reputación corporativa es externa e interna.

El valor que tiene la reputación corporativa de una empresa para sus stakeholders es el “capital reputacional”. Todavía el capital reputacional no figura en los balances de las compañías, pero existen numerosas fuentes de valor asociadas a la reputación que convienen objetivar todo lo que sea posible. Concretamente, la reputación aumenta el valor de las empresas porque: atrae inversores, mejora la oferta comercial de las empresas, atrae y retiene el talento de las organizaciones, supone un eficaz escudo contra la crisis y constituye un factor clave de liderazgo (Villafañe, 2004).

Existen dos formas de evaluar la reputación de una empresa: mediante una auditoría de reputación o a través de los monitores reputacionales. Las conclusiones de todos los monitores de reputación se basan en una encuesta, generalmente entre públicos informados (directivos, ejecutivos, etc.). Algunos monitores incorporan una segunda evaluación que trata de cualificar y verificar los resultados de una encuesta y de ofrecer mayores garantías en cuanto a los resultados finales.

En el ámbito internacional existen varias decenas de monitores de muy diferente naturaleza (Global Most Admiral Companies, Review 200, Reputation Quotient, Monitor Español de Reputación Corporativa –MERCO-, etc.). Todos ellos tratan de evaluar ciertos aspectos del comportamiento empresarial en función de los cuales establecen “ratings” que ordenan jerárquicamente a esas empresas según el grado de cumplimiento de esos criterios de evaluación.

De otra parte, está el concepto de reputación de marca derivado de la doctrina de reputación corporativa. Se define como la identificación racional y emocional de un consumidor con una marca cuando reconoce en ésta valores funcionales, sociales y emocionales que le proporcionan una experiencia positiva en su relación con ella (Aakev, 1996).

Para evaluar la reputación de las marcas financieras que operan en España, se elaboró en 2003 el primer monitor denominado Índice de Reputación de Marca (IRMA). A nivel mundial, el método Interbrand mide el valor de la marca a través de tres análisis: el financiero, el papel de la marca y la fuerza de la marca.

Según el estudio Interbrand referido a las 100 marcas más valoradas del mundo en el año 2010, las tres primeras plazas siguen ocupadas por Coca-Cola, IBM y Microsoft, que repiten respecto a la edición del 2009. por primera vez, el banco español Santander forma parte de las primeras marcas del mundo, al lograr el puesto 68, siendo la segunda marca española, después de Zara, que ocupa el lugar 48.

Principales marcas del mundo por valor

	Posición		Marca	País	Valor (Millones \$)	Variación (%)
	Actual	2009				
=	1	1	Coca-Cola	United States	70.542	2
=	2	2	IBM	United States	64.727	7
=	3	3	Microsoft	United States	60.895	7
▲	4	7	Google	United States	43.557	36
▼	5	4	GE	United States	42.808	-10
=	6	6	McDonald's	United States	33.578	4
▲	7	9	Intel	United States	32.015	4
▼	8	5	Nokia	Finlandia	29.495	-15
▲	9	10	Disney	United States	28.731	4
▲	10	11	Hewlett-Packard	United States	26.867	12
▲	48	50	Zara	España	7.468	10
	68	N	Santander	España	4.846	Nueva

Fuente: Interbrand (2010)

Para que el valor de una marca pueda hacer frente a una crisis económica son fundamentales conceptos como la transparencia y la fiabilidad. Otro valor esencial para los consumidores es la innovación. A nivel sectorial, en el de la alimentación, existe una alta implicación hacia la marca mientras que el de la construcción se ha acostumbrado a dejar la marca en un segundo plano. En otras palabras, suelen tener más concienciación aquellos sectores en los que las marcas pioneras han sabido crear un vínculo con el consumidor.

En relación con la orientación de la reputación interna, el objetivo descansa en el cumplimiento de los compromisos adquiridos y el comportamiento en el interior de la empresa, particularmente con sus empleados. Ello contribuye a transmitir una buena imagen de la compañía y, además, ayuda en la atracción del talento.

Para que la reputación interna mejore, hay que gestionarla utilizando, entre otras técnicas, el Modelo de Gestión de Reputación Interna (MGRI) que identifica variables como calidad laboral, valores éticos y profesionales, reputación de la alta dirección, etc. y de las aplicaciones empresariales realizadas se desprenden las siguientes consideraciones⁵:

- La reputación interna depende del grado de correspondencia entre la cultura y el proyecto empresarial.
- La reputación interna expresa el diálogo corporativo.
- La reputación interna es algo más que la calidad laboral.
- La evaluación como prioridad de la gestión reputacional.
- La gestión reputacional debe orientarse hacia la zona de mejora y las variables más diferenciadoras.
- La comunicación del proyecto empresarial es clave para la reputación interna de la compañía.

⁵ Véase el trabajo "Investigación: hacia un modelo de gestión de la reputación interna" realizado por J. Villafañe en el contexto de una obra sobre esta materia publicada por Ediciones Pirámide.

Es claro que la comunicación de la reputación es lo que pone en valor el capital reputacional de una empresa. Dicho de otra forma, la reputación que no se comunica no genera valor para la empresa. La comunicación es una herramienta estratégica, que debe liderar la alta dirección, y que tiene que basarse en tres valores fundamentales: transparencia, veracidad y compromiso. Además, en la comunicación organizacional debe haber coherencias entre la comunicación externa e interna, aunque el reconocimiento que la reputación supone provenga, en buena medida, del exterior de la empresa.

En síntesis, el acierto en la gestión reputacional y en su comunicación traerá como consecuencia la confianza del público; pero no a la inversa, porque la empresa ha de dar aliento a sociedad y no demandarlo de ella.

Conclusiones

Como se desprende del trabajo desarrollado, si hace unas dos décadas, el valor de una organización se asimilaba al valor de sus activos tangibles (trabajo y capital), en la actualidad, el potencial de desarrollo futuro de las empresas y su capacidad de aprendizaje descansan, principalmente, sobre sus activos intangibles.

La creación de riqueza y el crecimiento del empleo son debidos principalmente al suministro de bienes intangibles y servicios más que al de bienes tangibles procedentes de industrias con cuantiosas inversiones en activos físicos. Está fuera de discusión que una gestión empresarial eficiente se encuentra basada en los activos intangibles, incluidos los recursos humanos. Para las empresas, con sus continuos esfuerzos para incrementar su productividad, la identificación de sus intangibles críticos constituye un elemento esencial (Mackay, 2002).

Así pues, de acuerdo con lo anteriormente expuesto y el contenido del presente trabajo podemos aportar como principales conclusiones las que seguidamente se describen:

- El valorar y controlar el capital intelectual es un desafío clave para las empresas del siglo XXI.
- En la medición del capital intelectual no existe ningún modelo maestro.
- La coexistencia de los estados financieros con modelos de capital intelectual es uno de los retos a solventar en el futuro (Recio, 2005).
- El capital intelectual suele afectar positivamente al potencial de creación de valor y rentabilidad de las empresas.
- Considerar una organización basada en el conocimiento representa uno de los cambios fundamentales del pensamiento de la economía moderna. Por lo tanto, la gestión del talento es un nuevo reto al que se enfrentan los directivos.

En síntesis, la economía de lo intangible va ganando posiciones, los activos más valiosos son los de naturaleza intangible, por lo que resulta esencial hacerlos visibles, a pesar del problema que representa su valoración.

Referencias

- Wernerfelt (1984): "A resource –based view of the firm". Strategic Management journal, Vol 5, Nº 7.
- Grant, R. M. (1994): "Dirección estratégica. Conceptos, Técnicas y Aplicaciones". Civitas. Madrid
- Binfield, R. 819989: "Una nueva fórmula en competitividad en Tendencias de gestión en el nuevo milenio". Cluster conocimiento. Bilbao.
- Goleman (2001): "Inteligencia emocional". Editorial Kairos. Barcelona.
- Jericó, P. (2001): "Gestión del talento. Del profesional con talento al talento organizativo". Prentice hall. Madrid.
- Sveiby, K. E. (1997): "The Intangible Assets Monitor". Journal of human Resource Costing and Accounting, Vol 2, Nº 1.
- Kaplan, R. y Norton, D. (1992): "The Balanced Scorecard – Measures That Drive Performance". Harvard Business Review.
- Senge, P. (1992): "La quinta disciplina: el arte y la práctica de la organización abierta al aprendizaje". Gránica. Barcelona.
- Edvinsson, L. (1996): "Knowledge Management ad Skandia", en The knowledge Challenge Conference, MCE, Bruselas.
- Edvinsson, L. y Malone, m. (1999): "El capital intelectual. Cómo identificar y calcular el valor de los recursos intangibles de su empresa". Ediciones Gestión 2000, Barcelona.
- Castelló, E. (2005): "El liderazgo social de las Cajas de Ahorros". Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS), Madrid.
- Villafañe, J. (2004): "La buena reputación. Claves del valor intangible de las empresas". Pirámide. Madrid.
- Aaker, D. (1996): "construir marcas poderosas". Ediciones Gestión 2000. Barcelona.
- Bueno, E. y Azúa, S. (1998): "Medición del capital intelectual: modelo Intellect", Instituto Universario Euroforum Escorial.
- Cañibano, L. y Sánchez, M. P. (2004): "Lecturas sobre intangibles y capital intelectual". AECA, Madrid.
- MacKay, R. (2002): "Policy context and conference results". E*Know-Net.
- Recio, M. L. (2005): "los recursos intangibles: gestión y reconocimiento en la empresa española". Instituto de Estudios Económicos, Madrid.

Sobre el Autor

Enrique Castelló Muñoz

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y Diplomado en Estadística e Investigación Operativa."Catedrático de Economía de la Empresa de la Universidad Complutense de Madrid."Profesor visitante en diversas Universidades y Escuelas de Negocios. Consejero Académico de la Escuela Europea de Dirección y Empresa(EUDE). Miembro del Patronato del Real Centro Universitario"Escorial-María Cristina". Autor de varios libros y numerosos artículos científico-técnicos en relación con el Management o Administración de Empresas.

Marketing Agroalimentario: Una Aproximación al Uso de las Nuevas Tecnologías en el Sector

Gema Martínez Navarro, ESIC, España

Mencía de Garcillán López-Rúa, ESIC, España

Resumen: El sector agrario español es consciente de que durante los próximos años, con el gran número de empresas productoras, la importante reducción de los márgenes de venta y el creciente poder de las cadenas de distribución, irá teniendo lugar una selección natural de las entidades agrarias que seguirán desarrollando su actividad. Los cambios en la comercialización agraria se suceden a gran ritmo y se hace necesario aplicar estrategias para hacer frente a la incesante competencia, no sólo a la que tenemos dentro de nuestras fronteras sino también fuera de ellas. Las empresas agrarias desarrollan su actividad en un entorno altamente competitivo, por lo que se hace necesario que, además de mejorar sus sistemas para adaptarse al cliente y al mercado, establezcan y apliquen nuevas estrategias para hacer frente a su competencia. Las empresas agroalimentarias deben darse cuenta de la necesidad de estar más cerca del cliente si no lo quieren perder; y una forma ágil, fácil, de conseguirlo es a través de las nuevas tecnologías. Las nuevas tecnologías van a contribuir a vender sus productos sin intermediarios, directamente en el origen, llegar a mercados lejanos, informar a los clientes y posibles clientes de todo lo relacionado con su empresa, marca, productos, recomendaciones... y establecer una relación directa y constante con tu cliente, y podrán recoger información muy valiosa para su estrategia de mercado.

Palabras Clave: nuevas tecnologías, competitividad, sector agroalimentario, estrategia de marketing

Abstract: The Spanish agricultural sector is aware that in the coming years, with the large number of producers, the significant reduction in sales margins and the increasing power of retail chains, will be taking place a natural selection of agrarian institutions. Changes in agricultural marketing are occurring at a rapid pace and we need to implement strategies to address the relentless competition, not only within our borders but also outside them. Agricultural enterprises are active in a highly competitive environment, so it is necessary that, besides improving their systems to suit the customer and the market, establish and implement new strategies to deal with your competition. The food companies should realize that they need to be closer to the customer if they do not want to lose clients, and an easy way to do this is through new technologies. New technologies will help them to sell their products without intermediaries, directly at the source, reach distant markets, inform clients and potential clients about the company, brand, products, recommendations ... and establish a direct and consistent relationship with the client, as well as collect valuable information for marketing strategy.

Keywords: new technologies, competition, food industry, marketing strategy

Introducción

EL SISTEMA AGROALIMENTARIO, y en particular las empresas agroalimentarias, han evolucionado mucho en los últimos tiempos llegando a convertirse en verdaderos motores de cambio y modernización (Caldentey, 1985a) sin embargo, no existen muchos estudios orientados a analizar el papel del marketing en este sistema. La mayoría de las investigaciones existentes se centran en abordar aspectos relacionados principalmente con la producción agraria en términos económicos sin embargo, y dadas las actuales situaciones de competencia, se hace necesario abordar el estudio de las empresas agroalimentarias también desde una perspectiva de mercado y desde una estrategia que contemple no solo a las empresas productoras sino al resto de empresas o agentes económicos que forman parte del sistema agroalimentario (transformación, restauración y otros).



En este punto, resulta interesante plantearse como se complementan las perspectivas empresariales desde un punto de vista de marketing y los aspectos relacionados con la organización industrial. Esto nos lleva a reflexionar sobre cual es el papel estratégico que el marketing puede desempeñar en este tipo de mercados.

Por otro lado, las empresas agroalimentarias poseen características especiales que conviene matizar ya que pueden resultar determinantes a la hora de aplicar o desarrollar una estrategia de marketing.

Características de las empresas agroalimentarias:

- Producen y comercializan productos en mercados de gran transparencia.
- Esta particularidad, hace que en la mayoría de los casos tengan escaso poder de influencia sobre los precios.
- El mercado en que actúan posee una demanda conocida (parece no necesario un estudio de mercado, dado que la necesidad ya se conoce como existente).
- Producen en general productos poco diferenciados.
- El énfasis de las actividades está en la producción, debido a que la venta, en principio, está asegurada (pero al precio de mercado).

Estas particularidades, influyen y condicionan el marco de acción del marketing en el ámbito agropecuario, pero como veremos a lo largo del artículo esto no es ninguna limitación para las empresas del sector que también pueden encontrar en las estrategias de marketing un aliado muy potente para incrementar su competitividad.

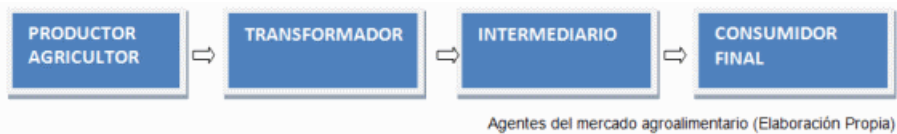
El marketing y el sector agrario

La pregunta con la que se aborda este apartado se hace necesaria para empezar el análisis y es la siguiente: ¿es el marketing una herramienta sin explotar en el sector agroalimentario?



En la comercialización de productos agroalimentarios son diversos los tipos de empresas u organizaciones que intervienen, como agricultores, productores, industria, comerciantes, procesadores y distribuidores entre otros. Desde el punto de vista del marketing es clave comprender cual es el papel que cada una de ellas desempeña en el canal de comercialización y las interrelaciones que se establecen entre ellas. Por ello, no resulta sencillo definir qué se entiende por marketing agroalimentario.

En un principio, cabe destacar que la dirección de marketing de una compañía de alimentación no se diferencia, en sus principios fundamentales, de una dirección de marketing de una compañía cualquiera (Álvarez, 1983) sino que son las características particulares del sistema en el que se inserta el que le confiere al marketing agroalimentario algunas particularidades. En general, las acciones de marketing agroalimentario abarcan el conjunto de actividades que van desde la etapa de producción agraria hasta la etapa en la que es consumido por el consumidor final. Y por tanto, la estrategia de marketing abarca todo el conjunto de empresas que forman parte de esta cadena.



Resulta interesante plantearnos como las acciones de marketing pueden ayudar al sector agroalimentario y a las empresas que lo conforman a conseguir sus objetivos estratégicos tales como el desarrollo o el crecimiento empresarial.

En los últimos años se ha observado un fuerte crecimiento en el papel de las empresas transformadoras e intermediarias en el conjunto del sistema agroalimentario, incluso más de las tres cuartas partes de la producción agraria pasa por estas empresas. Estas empresas necesitan desarrollar un marketing propio y aplicarlo para poder competir en mercados

abiertos, sobre todo en productos de consumo. La intervención de los Gobiernos como oferentes de servicios o como reguladores, en otros casos, ha propiciado que las decisiones empresariales de gran parte del sistema agroalimentario se acaben centrando en decisiones puramente ligadas a la logística.

Da la impresión, en un principio, de que las acciones de marketing de las empresas agroalimentarias se basa principalmente en decisiones relacionadas con análisis económicos y problemas de distribución más que con el concepto de marketing como estrategia que se tiene dentro de la perspectiva empresarial (Bernard, 1979). Esto puede ayudarnos a entender el porqué de la escasez de estudios relacionados con el marketing agroalimentario y la falta de análisis sobre como las empresas de este sector (transformadoras, distribuidoras y de restauración) utilizan las herramientas que la función de marketing pone a su disposición para competir en los mercados.

La situación en España es que las empresas agroalimentarias son en mayor medida empresas pequeñas que además están circunscritas a un estrecho marco geográfico de mercado y que no tienen una estrategia comercial claramente definida que les permita colocar sus productos en los mercados finales con mayores ventajas y beneficios. Utilizan como principal herramienta de venta la variable precio. Las políticas de marcas o de comunicación, el diseño de canales de distribución o la política de producto son aspectos que quedan relegados, en muchos casos, a un segundo término en el caso de las empresas agroalimentarias.

Sí son habituales políticas de marketing más centradas en el precio y los beneficios así, por ejemplo, encontramos que para mantener su beneficio, las empresas agrarias vienen adoptando ciertas medidas que les permitan reducir sus costes. Por ejemplo, desde hace años están automatizando sus procesos de producción, los cuales han mejorado eficientemente. No obstante, debemos ser conscientes que aunque se puedan ganar algunas batallas, la guerra contra los costes está perdida y acabarán subiendo, repercutiendo inversamente en los beneficios. Incluso, un gran número de empresas están llevando a cabo acciones para reducir sus costes que se están traduciendo en una pérdida de competitividad y de su capacidad para generar resultados futuros. Por ejemplo, la reducción de plantilla en el departamento comercial o en el departamento técnico y la supresión de procesos que incorporan valor al cliente.



Por otro lado, la comercialización agraria se hace cada vez más difícil, debido a que el número de clientes se reduce, aumenta su poder de compra volviéndose más exigentes, aparecen nuevas zonas de producción a nivel mundial con unos menores costes de producción, crece la competencia entre los grandes grupos de distribución y la entrada en nuevos mercados no resulta sencilla, ya que algunos países presentan una alta inseguridad en el cobro mientras otros no representan unas cantidades significativas de compra.

En general, los gestores de las compañías agrarias están olvidando que el beneficio de una empresa también se consigue mediante un incremento de sus ingresos. Sin embargo, se sienten más cómodos trabajando en la parte de los costes, que vienen recogidos en la cuenta de resultados y pueden prever con antelación, que en el lado de los ingresos, los cuales desconocen antes del inicio de la campaña.

Ésta variable demuestra la necesidad de formación de sus gerentes en áreas como el marketing, es decir, en las técnicas destinadas a comercializar un producto en el mercado obteniendo una mayor rentabilidad por la venta de sus productos.

El papel de la investigación comercial en el sector agroalimentario

Conceptos como la investigación comercial, la planificación o la diferenciación y la fidelización son conceptos que incorpora el marketing a la empresa agraria y que podrían ayudarle en el aumento de sus beneficios pero sin conceptos que no están muy desarrollados aún en este sector.

En términos generales es ya sabido que la investigación de marketing proporciona información a diferentes niveles. Por un lado, a nivel interno sobre nuestra empresa, nuestros productos y nuestros clientes. Por otro lado, sobre el sector, la competencia y el entorno. Por último, sobre supermercados, importadores, mayoristas y agentes que operan en los mercados a los que ya nos estamos dirigiendo o bien queremos acceder.

La planificación permite a la empresa fijar unos objetivos a alcanzar, que sirvan de rumbo para las actividades diarias. Aunque siempre quedará la climatología para que asuma la responsabilidad sobre unos malos resultados debidos a una nula o errónea planificación.

Por otro lado, la diferenciación dota a la empresa de esa ventaja competitiva con la que enfrentarse a la competencia, distinguiendo sus productos de los demás y decantando la decisión de compra de clientes y consumidores a su favor. Es la llave que nos posibilita negociar y lograr nuestros propósitos al situar nuestra oferta en una posición de privilegio en la mente de nuestros clientes.



Hay que tener en cuenta que una de las limitaciones para la aplicación de estrategias de marketing, es la no diferenciación del producto en relación con los productos de otras explotaciones, es decir especialmente la poca utilización de marcas comerciales, porque en la mayor parte de los casos se trata de productos intermedios que son utilizados por la industria o el comercio de distribución, que si aplican marcas para los productos elaborados. La no utilización de marcas comerciales limita notablemente la aplicación de otras estrategias de marketing como por ejemplo la publicidad.

En el caso de productos sin ninguna forma de diferenciación, el agricultor no puede influir sobre el precio, el cual se forma en el mercado por acción de la oferta y la demanda globales. Ahora bien, cuando existe una fuerte estacionalidad de la oferta, situación frecuente en productos agrícolas, suele producirse una fuerte estacionalidad de precios, sobre todo si el producto es perecedero: el agricultor puede planificar su época de venta (invernaderos, maduración acelerada, etc.) en el sentido de beneficiarse de los precios altos. Cuando el producto es almacenable, el agricultor tiene la opción de vender el producto inmediatamente después de la recolección o de la obtención de productos ganaderos o de retener el producto en almacenes propios o alquilados, para venderlo en un momento posterior.



El agricultor individual puede conseguir algún grado de diferenciación de su producto, aún sin acudir a las marcas comerciales. Una forma de diferenciación podría conseguirse a través de una localización especialmente privilegiada de una explotación agraria en relación a la demanda de un determinado producto pero esta estrategia puede aplicarse a un número limitado de casos.

Tedelà fruits

Otra forma más frecuente de obtener la diferenciación es a través de una calidad continuada y reconocida en el producto, apoyada por acciones adecuadas de promoción, crea una determinada imagen de esta última y le permite obtener unos precios superiores a los niveles medios que rigen en el mercado; un caso especial, de moda en algunos países en los últimos años, es el que se basa en la imagen de producto natural.

Los agricultores deben trabajar coordinados con la empresa comercializadora y reflexionar sobre las actividades que realizan durante el cultivo, recolección y transporte para asegurar que incorporan valor al cliente. No obstante, el marketing no debe quedar en manos del gerente de la entidad o del responsable de marketing sino que, necesariamente, debe introducirse en todos los departamentos de la empresa, de forma que la orientación al cliente fluya por toda la organización.

En un contexto de disminución del margen comercial como el que vive el sector agrario, además de continuar en el camino de la reducción de costes, siempre y cuando no deteriore nuestra competitividad, se ha de trabajar en una nueva línea consistente en el aumento de los ingresos, como consecuencia de conocer mejor las necesidades de los clientes y de lograr un personal más motivado, capaz de vender algo más que únicamente el producto, y ofrecer una ventaja competitiva a través del uso de las nuevas tecnologías.

El sector agroalimentario y las nuevas tecnologías

Las nuevas tecnologías, tradicionalmente clasificadas en biotecnológicas, robóticas e informática, junto con otras tecnologías más convencionales, están transformando profunda

y paulatinamente, tanto los procesos como los productos de la industria agroalimentaria (Commisariat, 1986).



En el mundo actual, en el que las nuevas tecnologías constituyen una herramienta básica en las relaciones comerciales y personales, debemos de considerar como podría ayudar a las empresas agroalimentarias el uso de nuevas tecnologías de cara a desarrollar estrategias comerciales más eficaces. Ya se ha comentado a lo largo del artículo que, dadas la complejidad del canal de distribución, por la cantidad y diversidad de intermediarios que lo conforman, las empresas agroalimentarias no se caracterizan por un uso intensivo de nuevas tecnologías.

Para explorar esta dimensión tecnológica resulta interesante señalar algunos datos de interés.

- Según el último estudio “The Social Media View from Spain” realizado por la consultora de Nielsen, el español medio con acceso a la Red Internet se muestra extremadamente “social”, ya que dedica a las Plataformas Sociales, Blogs y Web 2.0 el 82% de su tiempo en Internet. Sigue el correo electrónico, al cual el usuario español dedica cerca del 73% de su tiempo conectado en la Red y las noticias o Web de Información, que se acaparan el 60%, según las conclusiones de dicha encuesta.
- Por su parte, las redes sociales también tienen su lugar. En concreto, la red social Facebook, ocupa el primer puesto, junto a la Plataforma española Tuenti, por tiempo de permanencia. Blogger es líder en el mercado de Blogs y la Red Social de MicroBlogging más popular, Twitter, ha duplicado su número de cuentas sólo en el último año.
- El 97% de la audiencia, accede a los Social Media a través de su ordenador y el 37% lo hace a través del móvil. Los usuarios “más enganchados” tienen edades comprendidas entre los 18 y los 34 años de edad y van desde ejecutivos hasta desempleados.
- El 79% de las empresas poseen al menos un perfil en una red social; esto demuestra la importancia que para las empresas tienen estas herramientas de cara a su difusión y crecimiento.

- Según el informe de Nielsen, se espera que para el año 2014, el 53% de las compras ventas a minoristas, tanto online como offline, se verán afectadas por la influencia de la web debido en gran parte a los hábitos y la forma en la que los consumidores utilizan cada vez más a Internet para investigar sobre productos antes de comprar.
- Las redes sociales son consideradas como unas de las más efectivas tácticas para movilizar a los clientes a que hablen sobre los productos online. Si consideramos a los social media como canales de venta, Facebook es el más empleado con el 86%, seguido por Twitter con el 65%, los blogs con el y las Reviews con el 55% cada uno, y los canales de vídeo con el 50%.



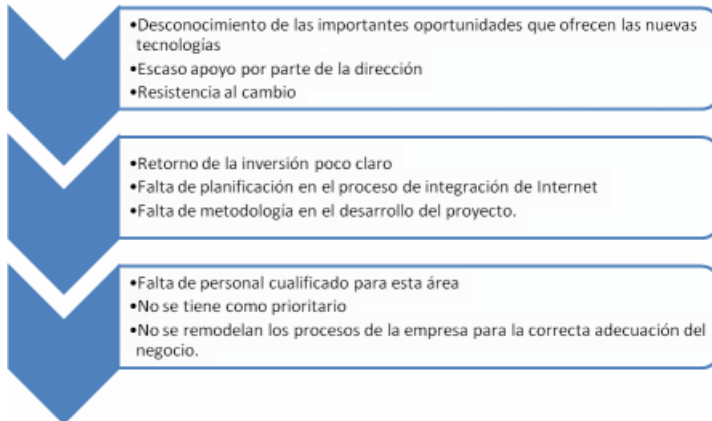
No es fácil llevar a una marca a un modelo social (basado en el uso de las redes sociales) puesto que ello implica, primero de todo, un cambio en la mentalidad del empresario (una nueva forma de pensar y gestionar los recursos). Sin embargo, se observan interesantes beneficios estratégicos por lo que parece apropiado pensar que quizás merezca la pena considerar esta opción. La pregunta que nos planteamos llegados a este punto es hasta qué punto el sector agroalimentario español está adaptado a las nuevas tecnologías y como las utiliza para desarrollar nuevas estrategias de marketing más eficaces.

Según el informe Fundatec, el 91 % de las empresas del sector agroalimentario cuenta con infraestructura básica, esto implica que solo cuenta con un ordenador; un 9 % de las empresas no tienen ni tan siquiera un ordenador, aunque solo sea para navegar por Internet y buscar información que es lo que hace más del 90 % de los usuarios según el informe. Además, el 58% de la industria agroalimentaria dispone de página web propia, según versa el citado informe de Fundatec.

Un dato muy significativo es que casi la mitad de las empresas del sector agroalimentario, concretamente un 42%, todavía no tiene página web. Sin embargo, si analizamos por subsectores, encontramos algunas diferencias. Así, por ejemplo, en el sector vinícola (que se ha caracterizado por su carácter dinámico y exportador) el 87% de las empresas cuentan con una página web que utilizan como herramienta de comunicación. Como contraste, en el sector de la panadería y de la repostería solamente un 40% de empresas cuentan con página web. Resulta un detalle interesante señalar que hay algunos conocidos casos de panaderías

de barrio que tienen más de 2000 seguidores en Facebook. En cuanto a las redes sociales, apenas un 15% de las empresas se promociona en ellas.

El escaso uso de las nuevas tecnologías en el sector agroalimentario como herramienta estratégica contrasta mucho con lo que ocurre en el sector servicios pero ¿a qué se debe este escaso desarrollo de las nuevas tecnologías en este sector?. A continuación se resumen algunas posibles razones.



Sin embargo, y a pesar de la situación real, debe reflexionarse sobre la utilidad y las ventajas competitivas que puede aportar a las empresas agroalimentarias incorporar el uso de las nuevas tecnologías a su día a día.

Para empezar, actualmente nos encontramos con que la expansión de internet y la difusión masiva de la comunicación corporativa que este nuevo medio ha permitido, han supuesto un cambio en las estrategias de comunicación de todas las entidades. Actualmente, estamos en continua búsqueda de maneras que nos permitan dar a conocer nuestras empresas para poder vender nuestros productos y que duda cabe que en este camino no podemos obviar a Internet. Para las empresas, es un escaparate que tienen que explotar de forma coherente con su comunicación global.

Además, el uso de la red no solamente ha de considerarse como un canal más de venta, no debemos olvidar el poder de la red como prescriptor en la compra. Cada vez es más frecuente que usemos la red a la hora de comprar pero también a la hora de informarnos, nos gusta conocer la opinión de otros consumidores a los que vemos como iguales y por ello consultamos foros, entramos en chat,... y esto modifica nuestro proceso de decisión de compra e influye en nuestras decisiones finales así como en la imagen y el posicionamiento de la marca.

Razones por las que las empresas agroalimentarias deberían utilizar las nuevas tecnologías:

- o *Diferenciación*: las nuevas tecnologías en un sector tan poco habituado a ellas permiten a la empresa que las utiliza poder diferenciarse dentro del sector
- o *Valor añadido*: el uso de nuevas tecnologías permiten aportar valor añadido a los clientes: mayor conocimiento de los productos, facilidad de contacto, más información, mayores comodidad en el proceso de compra,...
- o *Ampliación significativa de mercados*: a través de las plataformas 2.0 la empresa rompe por completo sus fronteras geográficas. Puede llegar a vender sus manzanas en cualquier parte del mundo.
- o *Fidelización de clientes*: estas herramientas pueden ayudar a la fidelización de los clientes ya que se favorece la atención al cliente y se mejora el servicio prestado en cuanto a rapidez, disponibilidad, facilidad de acceso a los productos,...
- o *Reducción de costes*: la venta online puede ayudar a reducir costes de intermediarios. Con la venta online los clientes pueden acceder directamente a los productos de la empresa.
- o *Comunicación masiva de bajo coste*: las nuevas tecnologías son en sí mismas una potente herramienta de comunicación empresarial. Mucho menos costosas que la publicidad o las promociones, a las que por otra parte por tema de costes muchas empresas agroalimentarias no pueden acceder. Sin embargo, disponer de una página web no implica un alto coste para la empresa y sí tiene un amplio beneficio. Es una herramienta de comunicación masiva, permite dar a conocer los productos a cliente de toda condición y lugar.
- o *Mejora relaciones con las empresas del canal*: las nuevas tecnologías no sólo son de aplicación a los clientes reales o potenciales sino que permiten mejorar las relaciones de intercambio con las empresas proveedoras o distribuidoras.
- o *Aumento del conocimiento de los clientes*: las nuevas tecnologías pueden ayudar ala empresa a conocer más y mejor a sus clientes puesto que pueden analizarse comportamientos de compra. Puede seguirse el rastro y los pasos del proceso de decisión de compra. Pueden analizarse por ejemplo, qué se dice de la empresa en los foros, que cuanta la gente de nuestros productos,
- o *Mejor segmentación*: las tecnologías 2.0 también nos ayudan a clasificar a los clientes lo cual permite poder desarrollar estrategias de marketing mucho más adaptadas a las necesidades del grupo de consumidores.

Elementos a considerar para incrementar la presencia en la red de las empresas agroalimentarias

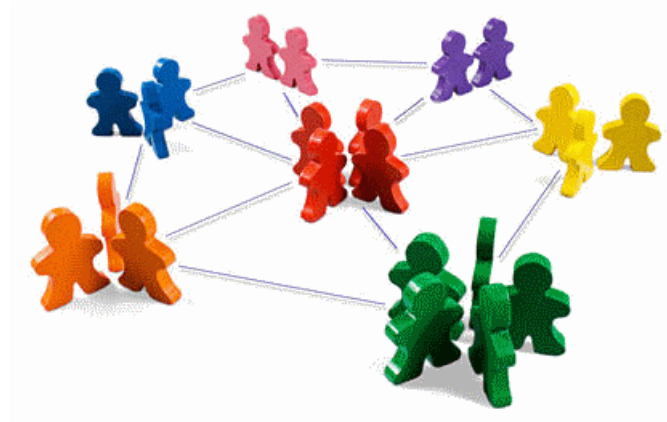
Hasta aquí se ha tratado de exponer el panorama actual de las empresas agroalimentarias en cuanto a las nuevas tecnologías se refiere así como la importancia del uso de las nuevas tecnologías de cara a mejorar su estrategia y ampliar sus oportunidades en un entorno cada vez más interconectado.



Las empresas del sector deben plantearse una serie de acciones a llevar a cabo para entrar en el mundo internet. A continuación se señalan algunos de los elementos que permitirían un desarrollo progresivo de las estrategias online:



- Creación de una **página web propia** que sea la carta de presentación de la empresa y de sus productos: información de la empresa, de sus productos, formas de contacto,... Esto permite explorar nuevos canales de venta mucho menos costosos y más novedosos y atractivos para los consumidores como la venta online, cada vez más común en nuestro país.
- Presencia en las **redes sociales**. Las redes sociales permiten a la empresa ofrecer un entorno donde los clientes, tanto reales como potenciales, pueden informarse sobre productos, ofertas u otros aspectos interesantes para ellos, también pueden comparar opiniones, estar en contacto permanente y en tiempo real con la empresa y con otros consumidores o personas interesadas. De forma que se convierten en un elemento más dentro de la estrategia de marketing puesto que actúan como elemento transmisor de la imagen de la empresa o de la marca. Además, las redes sociales conllevan una serie de ventajas que pueden resultar de interés para las empresas:



- Bajo coste
 - Rápida y fácil difusión
 - Crea valor para la empresa
 - Publicidad todo en uno
 - Mayor relación con el cliente
 - El cliente te siente más cercano
 - Forma de diferenciarte
- Apertura de **foros online** donde los diferentes públicos con interés en la empresa (consumidores, productores, intermediarios,...) puedan compartir experiencias y expresar sus opiniones, lo que a su vez puede servir como punto de referencia para la toma de decisiones de otros. De hecho, los foros, son hoy en día, una de las herramientas más utilizadas para obtener información puesto que se encuentra en ellos a personas que vierten sus opiniones sin ningún interés particular, se tiene la sensación de estar tratando con un “igual”, son opiniones de alguien como tú. Como ejemplo en el sector de la agroalimentación, cabe destacar el caso de agroforohuelva.com en el que un conjunto de productores de Huelva han desarrollado un espacio para tener un contacto directo y global entre ellos.



Casos reales

Existen algunos ejemplos muy interesantes de cómo las empresas del sector agroalimentario van incorporando las nuevas tecnologías a su estrategia empresarial. De hecho, muchas de ellas cuentan con una página web atractiva y sugerente, con opciones de compra online, o incluso ideas de recetas para poder cocinar los alimentos que ellas mismas ofrecen.



En todas estas empresas podemos apreciar un formato estándar que contiene algunos elementos de interés.

1. **La empresa:** en todas las páginas web se aporta información sobre la empresa, localización, fotos de los campos.....



2. **Catálogo:** Organizan todo su **catálogo de productos** por categorías: frutas, verduras....., con fotos muy atractivas y sugerentes, incidiendo en aspectos relacionados con la calidad de los productos



3. Se mencionan de manera clara aspectos relacionados con la distribución: se hace referencia en todos los casos al **transporte**, en muchos casos gratuito a partir de un importe. Tiempo media de envío: 24 – 48 horas



4. **Como comprar:** se facilitan al máximo los pasos que se deben llevar a cabo para realizar la compra on line. Destacando las ventajas, la facilidad del proceso de compra online y la comodidad que supone para el consumidor.



5. **Cesta de la compra:** te indica los productos que has comprado. Asimismo, existe la posibilidad de poder ir a tu último pedido y hacerlo de nuevo.



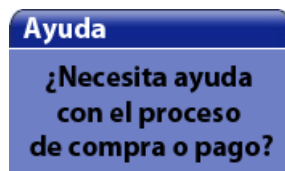
6. **Links con redes sociales y foros :** lo que permite al consumidor poder acceder a opiniones, comentarios, sugerencias de otros consumidores o usuarios y compartir información de interés.



6. **Links con redes sociales y foros** : lo que permite al consumidor poder acceder a opiniones, comentarios, sugerencias de otros consumidores o usuarios y compartir información de interés.



7. Recomendaciones: te hacen una serie de recomendaciones sobre qué productos comprar según la temporada



8. Información adicional sobre la ventajas de comer fruta y verdura fresca, o como cocinar o conservar los alimentos.

9. Incluyen ofertas especiales en cajas

10. Slogans comunes: que aluden a aspectos relacionados con la calidad, la frescura, el sabor, lo natural,...

100% sabor

100% frescura

De la huerta a tu casa

1ª calidad

Un caso real: El caso de Disfruta & Verdura

La empresa Disfruta & Verdura nació en 2007. Se dedica al cultivo de fruta y verdura en su huerta de Cambrils (Tarragona) y la llevan a las casas de sus clientes. Reparten en frío la fruta y la verdura recién cosechada, conservando así todas sus propiedades nutritivas y todo su sabor.



Cada mañana cosechan en su propia huerta (certificada como ecológica) y llevan los productos al almacén donde se preparan las cajas. La huerta tiene unas 50 hectáreas útiles. La finca está dividida en diversas parcelas de modo que los cultivos van rotando para que el suelo mantenga sus cualidades. La división en parcelas permite también planificar los cultivos semana a semana, para cosechar la cantidad adecuada en el momento adecuado. En la huerta se encuentran también las instalaciones donde se preparan las cajas de fruta y verdura. El cuidado de la huerta está en manos de un equipo de gente joven y profesional, que ama la tierra y cree en el trabajo bien hecho. Pertenecen a familias que llevan cinco generaciones cultivando estos campos. Creen en la tradición y también en la innovación. También cuentan con un huerto temático, destinado a las visitas de sus socios, este huerto ocupa 4 hectáreas y en él se cultivan todas las variedades de cada temporada.



En la huerta reciben también los productos de sus productores amigos (productores ecológico que cosechan y cultivan para ellos). De manera que al día siguiente, por la mañana, sus furgonetas comienzan a repartir. Así, las frutas y verduras llegan a casa del cliente en 24 - 48 horas desde el momento de la cosecha. Cosechamos en su punto de maduración por eso es necesario repartir en frío. Se cosecha en el punto exacto de maduración por lo que se hace necesario el reparto en frío.



La empresa empezó hace ahora casi cuatro años y en la actualidad cuentan con más de 2.000 familias apuntadas a su servicio, asegurándose de disfrutar de una alimentación natural, fresca y saludable.

Para poder disfrutar de los productos de Disfruta & Verdura hay que hacerse soci@. Te dan la opción de poder empezar probando una caja que además puede cambiarse por otra cuyos contenidos te agraden más, también puede cancelarse o darte de baja en el momento en que se desee.

El proceso de compra es muy sencillo y cómodo para el consumidor. En primer lugar se puede contactar con ello por teléfono o a través de un formulario que tienen en su web. Ellos llaman al cliente para confirmar los datos y formalizar el alta, así como el horario preferido de entrega, a la semana siguiente a la recepción de la caja en el domicilio de entrega domicilian el pago en la cuenta bancaria que el cliente haya facilitado.



Para las siguientes entregas, los contenidos de las cajas suelen cambiar semana a semana de manera que la semana antes, el cliente recibe un correo electrónico con los productos de las cajas que además puede consultar en su blog o en su página oficial en Facebook.

Conclusión

La empresas agroalimentarias deben darse cuenta de la necesidad de estar más cerca del cliente si no lo quiere perder y una forma ágil , fácil de conseguirlo es a través de las nuevas tecnologías.

A través de las nuevas tecnologías las empresas podrán:

- Vender sus productos: acercar los clientes la compra de productos hortofrutícolas sin intermediarios, directamente en el origen. Las selecciones de producto siempre serán de la temporada vigente, velando por el lugar de procedencia. El envío no superará las 48 horas y haciendo llegar el pedido en condiciones óptimas para su consumo e incluyendo una amplia variedad de género, no siempre homogéneo en sus cualidades físicas.
- Llegar a mercados lejanos
- Informar a los clientes y posibles clientes de todo lo relacionado con su empresa, marca, productos, recomendaciones.....
- Establecer una relación directa y constante con tu cliente, y podrás recoger información muy valiosa para su estrategia de mercado.

Podríamos continuar enumerando las diferentes ventajas que les pueden reportar la aproximación del uso de las nuevas tecnologías a las empresas de este sector.

Referencias

- Álvarez Couceiro, A. (1983): “La dirección de marketing en la Industria alimentaria”, *Marketing Actualidad*, 150: 57–59.
- Baldwin, R. E. y Winters, L. A. (eds) (2004): *Challenges to Globalization. Analyzing the Economics*, The University of Chicago Press.
- Bernard, Yon (1979): “Les questions que se posent les économistes agricoles a propos du marketing”. *Anales de la S.E.D.E.I.S.*, nº9.
- Briz, J. y De Felipe, I. (2006): “La cadena alimentaria en España. Retos y perspectivas”. *Distribución y Consumo*, noviembre-diciembre, págs. 71–85.
- Caldentey Albert, O. (1985^a): “El sistema agroalimentario en los países occidentales”, *Revista de estudios Agro-Sociales*, 131: 167–186.
- Commissariat General Du Plan (1986): “Les industries agroalimentaires: des actions pour l’avenir” Prospective 2005, París.
- Comisión De Las Comunidades Europeas (2007): *Vers une reforme de la OCM dans le secteur des fruits et légumes frais et transformés*. SEC (2007) 74.
- Cruz, I. y Yagüe, M. J. (2004) : “Impacto de la cadena de valor en la formación de los precios de alimentación”, *Economistas*, nº 100, págs. 127–136.
- Deloitte (2007): *2007 Global Powers of Retailing*. www.deloitte.com
- Eurostat (2003): *Farm Structure Survey 2003*.
- Grunert, K. G.; Jeppessen, L. F.; Jespersen, K. R.; Sonne, A-M.; Hansen, K.; Trondsen, T. y Young, J. A. (2004): “Four cases on market orientation of value chains in agribusiness and fisheries”. *Working Paper*, nº 83–2004.
- Langreo, A. (2006): “El grupo de empresas líder del sistema agroalimentario español”, *Distribución y Consumo*, enero-febrero, págs. 5–22
- MAPA (2003): *Diagnóstico y análisis estratégico del sector agroalimentario español*. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. www.mapa.es/alimentacion.
- Mollá, A. y Sánchez, M. (2000): “Análisis de los cambios en los canales de comercialización de productos agroalimentarios”, *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros*, nº 186, págs. 39–73.
- Rebollo, A., Romero, J. y Yagüe, M^a J. (2006a): “El coste de la comercialización de los productos de alimentación en fresco. Un análisis de la evolución de los márgenes comerciales en España”. *Distribución y Consumo*, nº 85, enero-febrero, págs. 31–51.
- Rebollo, A., Romero, J. y Yagüe, M^a J. (2006b): “Análisis de los márgenes comerciales de los productos frescos de alimentación en España”. *Información Comercial Española*, nº 828, págs. 67–82.
- Rosa, F. (1985): “Chaning structure in the food industry impacto on marketing performance: what choice for food policy?”, XIX Congreso Internacional de Economistas Agrarios, Málaga.
- Servicio De Defensa De La Competencia (2004): *Investigación de la cadena de distribución de determinadas frutas y hortalizas*. Ministerio de Economía. Madrid.
- Stern, L. W.; El-Ansary, A. I.; Coughlan, A. y Cruz, I. (1999): *Canales de comercialización*. Prentice-Hall, Madrid.
- Titos Moreno, A. y Haro Giménez, T. (1980): “El complejo de producción agroalimentaria” en *La nueva agricultura española*, *Papeles de Economía Española*, 16, págs. 22–36.
<http://www.agrodigital.com> (Página web especializada en temas agrícolas)
<http://www.aeea.es.org> (Asociación Española de Economía Agraria)

<http://www.agricultura-revista.com> (Agricultura. Revista Agropecuaria)
<http://www.agrolatino.com> (Editorial Agrolatino: ¿Fruticultura Profesional?, ¿Viticultura y Enología?)
<http://www.bde.es> (Banco de España)
<http://www.carm.es> (Consejería de Agricultura de la Región de Murcia)
<http://www.citricos.org/citricos/intro.asp> (Comité de Gestión de Cítricos)
<http://www.fao.org> (Organización para la Alimentación y la Agricultura de las Naciones Unidas)
<http://www.gva.es> (Generalidad Valenciana)
<http://www.horticom.com> (Editorial. Revista Horticultura Internacional y Horticultura Profesional)
<http://www.iaae-agecon.org> (Asociación Internacional de Economistas Agraria)
<http://www.iies.es> (Instituto de la Ingeniería de España)
<http://www.ine.es> (Instituto Nacional de Estadística)
<http://www.ineco.upv.es> (Instituto de Ingeniería Económica)
<http://www.inia.es> (Instituto Nacional de Investigación y Tecnología Agraria y Alimentaria)
<http://www.mapya.es> (Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación)
<http://www.mcyt.es> (Ministerio de Ciencia y Tecnología)
<http://www.oiv.int> (Oficina Internacional de la Viña y el Vino)
<http://www.revistaagromercado.com> (Revista Agromercado)
<http://www.sech.com> (Asociación Española de Economía Agraria)
<http://www.uco.es/grupos/sech> (Sociedad Española de Ciencias Hortícolas)
http://www.europa.eu.int/comm/agriculture/index_es.htm (Comisión Unión Europea: temas agrícolas)

Sobre los Autores

Gema Martínez Navarro

Licenciada en LADE por la Universidad Carlos III de Madrid. Doctora en CCEEyEE por la UCM. Master en Marketing Profesional por la UCM. Actualmente es profesora en Esic, en la UCM y en la Universidad Carlos III donde imparte asignaturas de Investigación de Mercados, Fundamentos de Marketing, Plan de Marketing y Comportamiento del Consumidor, entre otras. Es autora de numerosos artículos relacionados con la disciplina de marketing en revistas de alcance nacional e internacional. Es coautora de varios libros publicados por la Editorial Esic en los que se abordan temáticas actuales relacionadas con la estrategia de marketing. Compagina su actividad docente con la consultoría profesional en investigación del comportamiento del consumidor.

Mencia de Garcillán López-Rúa

Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Deusto. Su labor investigadora a lo largo de la elaboración de sus tesis doctoral se ha centrado en el área de marketing y la tercera edad. Es responsable del departamento comercial y Marketing de los Laboratorios Esseka, empresa del sector cosmético. Compagina su labor de investigación y docencia como profesora asociada en Esic, Universidad Complutense de MADRID y Universidad Carlos III, impartiendo las asignaturas de comportamiento de Consumidor, Funda-

mentos de Marketing, Comunicación y Publicidad, Dirección Comercial... Ha escrito varios artículos y libros relacionados con el área de marketing, entre ellos: Marketing y cosmética; Dirección de marketing: Fundamentos y aplicaciones.

Por Qué Debe Sobrevivir el Euro

Emilio J. González, Universidad Autónoma de Madrid, España

Resumen: La crisis financiera internacional que se desencadenó en 2007, a partir de la quiebra del banco de inversión estadounidense Bear Stearns, ha supuesto un duro golpe para la economía del Viejo Continente, pero también para el proyecto de integración europea, del cual la Unión Monetaria constituye, por ahora, el punto culminante, el cierre de la integración económica. Los acontecimientos que se han desplegado desde entonces, incluyendo la insolvencia de Grecia, las dificultades financieras de España, Italia, Portugal e Irlanda o las convulsiones en el sector crediticio europeo, han suscitado todo un mar de dudas acerca de la viabilidad y continuidad del euro y todo cuanto supone y representa la moneda única europea. Mientras los líderes políticos de la Unión Europea se esfuerzan por superar el que, posiblemente, supone, hasta ahora, el momento más crítico de toda la historia del proceso de construcción europea, las críticas dirigidas a la Unión Monetaria Europea, tanto desde ámbitos políticos como académicos, se multiplican e, incluso, hay quien augura una corta vida al euro. Semejantes presagios ominosos han ocupado los titulares de las informaciones económicas. Sin embargo, quienes realizan semejantes vaticinios desconocen, o ignoran deliberadamente, cuál es la verdadera naturaleza del euro, las consecuencias de su destrucción y, por tanto, los motivos por los cuales debe sobrevivir.

Palabras Clave: crisis financiera internacional, integración económica, euro, unión monetaria europea, Gran Depresión, mercado único, costes de ruptura del euro, libertad de movimiento de capitales, disciplina

Abstract: The international financial crisis has put into question the future of the European Monetary Union. However, the very existence of the EMU has prevented Europe to make the same mistakes, like competitive devaluations and economic and commercial protectionism, which led to the Great Depression. European Union was born for this purpose and we may say EU has fulfilled the expectation in this sense. The key elements are the Single Market and the euro. But in a world of free capital movements, the Single Market will only survive with the support of the euro. If EMU falls, the Single Market will be seriously threatened of destruction by the movements of exchange rates.

Keywords: international financial crisis, economic integration, euro, European Monetary Union, Great Depression, Single Market, euro breakup costs, free capital movements

Las lecciones de la historia

EL EURO NO surge de la nada ni se crea por generación espontánea, sino que forma parte de un proceso más ambicioso de integración económica y política de Europa. Sólo cuando se comprende dicho proceso, sus orígenes y su naturaleza única, se puede entender la razón de ser de la Unión Monetaria Europea. De hecho, y como reza el conocido adagio, quien desconoce la historia está condenado a repetirla. Con la moneda única, los europeos, en última instancia, pretenden aprender de sus errores para no volver a cometerlos.

Las páginas de la historia que Europa no quiere volver a escribir son la de la Segunda Guerra Mundial y los factores que condujeron a la misma, entre los cuales las circunstancias económicas y monetarias ocupan un lugar preponderante. La hiperinflación alemana de 1923, que arruinó al país, tuvo como consecuencia inmediata que en las elecciones de 1924 se iniciara el auge político tanto de los nazis como de los comunistas. La Gran Depresión acabó por llevar a Hitler al poder en 1932. Lo que vino después es de sobra conocido. Alemania, sin embargo, no fue un caso único ni aislado en el contexto europeo. Por el contrario, el nacionalismo, tanto económico como político, y los sistemas políticos dictatoriales como forma de ruptura radical con el pasado fueron la respuesta que dieron la mayor parte de los países europeos al mundo surgido después de la Primera Guerra Mundial.

Los problemas económicos se iniciaron a raíz de la firma del Tratado de Versalles, con el cual concluyó la Gran Guerra. Por un lado, las abusivas reparaciones de guerra impuestas por los aliados a la Alemania derrotada dieron lugar a la hiperinflación de 1923. Por otro, al imponer la desmembración del Imperio Austro-Húngaro, el Tratado rompió la unidad de mercado que existía hasta entonces en buena parte de Europa. Keynes, que formó parte de la delegación británica en las negociaciones del acuerdo, abandonó la misma debido a sus discrepancias acerca del trato que se estaba dando a Alemania y de todo cuanto se estaba negociando; a continuación, en 1919, escribió un libro, *Consecuencias económicas de la paz*, en el cual predijo prácticamente lo que sucedería después a causa de las onerosas reparaciones que impusieron los vencedores. Por su parte, el conde y diplomático austriaco, Richard Coudenhove-Kalergi, en su libro *Paneuropa*, publicado en 1923, supo plasmar las preocupaciones acerca de una Europa desunida, no sólo en términos de un liderazgo internacional que Estados Unidos acababa de arrebatarse a los europeos, sino también en todo lo referente a la economía y a las relaciones pacíficas entre los diversos Estados del Viejo Continente. En su obra, Coudenhove-Kalergi critica que en un mundo en que la economía y la técnica derriban las aduanas, el Tratado de Versalles erige otras nuevas. Para superar esta situación, Coudenhove-Kalergi propone la creación de una unión aduanera europea y anima a los Estados que pertenecieron al Imperio Austro-Húngaro a dar ejemplo creando dicha unión e, incluso, adoptando una moneda única. Sin embargo, sus recomendaciones, como las de Keynes, cayeron en oídos sordos. El resultado de todo ello fue la destrucción de buena parte del comercio intraeuropeo en la década de 1920, al que los gobiernos respondieron con medidas proteccionistas que lo hundieron todavía más.

En este contexto, no es de extrañar que, cuando estalló la crisis de 1929, las medidas que adoptaron los países europeos para combatirla fueran de corte nacionalista y proteccionista. El resultado fue una drástica caída del comercio internacional, que se trasladó después a la producción industrial y al crecimiento económico, originando, de esta forma, la Gran Depresión y los graves problemas socioeconómicos asociados a la misma. Entre 1929 y 1937, la proporción que suponían las importaciones sobre el total de la renta nacional cayó el 10% en el Reino Unido, el 30% en Alemania y el 40% en Italia, según los datos que recoge Charles P. Kindleberger en su obra *A Financial History of Western Europe*, como reflejo de hasta qué punto se contrajo el comercio y la actividad productiva. Por supuesto, menos importaciones suponen menos ventas de los países exportadores y, por tanto, menos producción y menos empleo. Las medidas proteccionistas que tomaron los gobiernos fueron, inicialmente, de carácter aduanero y de restricción del comercio mediante cuotas de importación, para pasar luego a promover directamente campañas en favor de los productos nacionales y en contra de los importados. En este contexto, los movimientos internacionales de capital se

interrumpieron bruscamente para casi todos los países, con la excepción de unos pocos que se convirtieron en auténticos santuarios para la inversión extranjera, alimentado todavía más la crisis de esta forma. Esta descomposición del sistema económico europeo, al final, provocó que sucediera lo inevitable: con el deterioro de los fundamentales económicos, el patrón oro se convirtió en un problema añadido al no permitir devaluar y, por tanto, imponiendo todos los costes del ajuste económico en forma de caídas de la producción y el empleo. Ante ello, algunos países optaron por devaluar sus monedas y en otros, como Alemania o Italia, los tipos de cambio del mercado negro alimentaron una salida de dinero que ni siquiera la amenaza de pena de muerte pudo frenar totalmente. Por ello, a partir de 1933, la respuesta generalizada a la Gran Depresión fue la vía nacionalista, que en la mayoría de países vino acompañada también por dictaduras políticas. El caldo de cultivo para la Segunda Guerra Mundial estaba listo.

¿Qué hubiera pasado en Europa si la respuesta de las autoridades económicas a la actual crisis financiera internacional hubiera sido la misma que la que dieron los gobiernos europeos a la Gran Depresión? Pues, muy probablemente, que la crisis inicial se hubiera agravado considerablemente más si los europeos hubieran actuado de la misma forma en que lo hicieron ochenta años antes. La diferencia de comportamientos, sin embargo, no obedece tanto a que los políticos de hoy sean mejores que los de ayer, sino a que han aprendido la lección de la historia. De dicha lección se deriva el nacimiento de la Unión Europea, que se creó, precisamente, para evitar que se pudieran volver a cometer los errores del pasado, con las catástrofes humanas, económicas y sociales a que dieron lugar. Por este motivo, la Unión Europea se constituyó como unión económica y monetaria.

Como unión económica, la UE es un mercado único con políticas comunes. La existencia del mercado único, con su abolición de las aduanas internas y cualquier otra forma de restricción directa o indirecta a los movimientos de bienes, servicios y capitales entre los Estados miembros, con normas de competencia que impiden que los gobiernos adopten medidas discriminatorias en relación con los productos, servicios y capitales de otros países, ha evitado, por ahora, que la historia se repita. Lo mismo cabe decir de la Unión Monetaria Europea. Ésta, al adoptar la forma de una moneda única, con un banco central y una política monetaria comunes para todos los países miembros, impide por completo que puedan producirse devaluaciones competitivas y que se repitan los graves desórdenes monetarios que tuvieron lugar en la década de 1930 porque si no existen monedas nacionales, no hay nada que devaluar (la única forma de hacerlo sería mediante el abandono del euro, pero, como se verá en la próxima sección, los costes de semejante decisión son tan enormes que resultan disuasorios). La Unión Europea nació para esto y, por lo que la crisis financiera internacional viene demostrando hasta ahora, está cumpliendo perfectamente con su cometido, con independencia de las críticas que se le puedan realizar tanto a ella como al euro.

Esta afirmación encuentra respaldo objetivo en las estadísticas de comercio intracomunitario, que nos van a permitir hacer una comparación con la situación descrita de la Gran Depresión por Kindleberger y citada anteriormente. Recordemos que, en aquellos años, las importaciones, medidas como porcentaje de la renta nacional, cayeron el 10% en el Reino Unido, el 30% en Alemania y el 40% en Italia, lo que demuestra hasta qué punto los países europeos se cerraron al comercio internacional. Ahora, sin embargo, ha sucedido justo lo contrario, como demuestran los datos que se incluyen en la siguiente tabla, que recoge la caída de las importaciones, medidas en porcentaje del PIB, para la Unión Europea, la zona euro y las cinco mayores economías de la UE en el periodo comprendido entre 2006, el año

previo al desencadenamiento de la crisis internacional, y 2010, el último ejercicio para el que se dispone de datos completos. La tabla incluye lo que suponen las importaciones intracomunitarias sobre el total de importaciones, así como ese mismo ratio descontadas las importaciones de productos energéticos, dado que dichos productos hoy tienen una importancia para las economías avanzadas de la que carecían en los años de la Gran Depresión. Estos ratios están calculados con datos de 2008, que son los últimos que ofrece Eurostat, pero son válidos para este análisis debido a que su valor se ha mantenido prácticamente constante en los dos últimos decenios:

Importaciones intracomunitarias, en % del PIB

	2006	2010	Diferencia	Intra-UE/Total	Intra-UE/T. sin energía
Unión Europea	38,59%	38,40%	-0,19	53,27%	70,29%
Eurozona (17)	38,57%	37,86%	-0,70	--	--
Alemania	38,94%	39,81%	0,87	62,63%	69,87%
España	32,81%	26,95%	-5,85	63,64%	71,00%
Francia	27,67%	26,96%	-0,71	59,28%	76,47%
Italia	27,01%	26,46%	-0,56	67,56%	66,56%
Reino Unido	31,63%	29,96%	-1,67	54,06%	59,18%

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat

Como se puede apreciar en los datos anteriores, la caída de las importaciones en relación con el PIB es mínima, a diferencia de lo que sucedió en el transcurso de la Gran Depresión. La interpretación de los resultados es inmediata: a pesar de la crisis financiera internacional, los países de la Unión Europea se han mantenido abiertos al comercio exterior, en gran medida gracias a la existencia de la propia UE y su mercado único. Los datos son de por sí significativos, sobre todo teniendo en cuenta lo que suponen en porcentaje las importaciones procedentes de los demás países de la UE sobre el total. Las cifras son aún más significativas cuando de las importaciones se descuentan los productos energéticos procedentes de fuera de la Unión Europea, debido a la fuerte dependencia energética de la UE (53,8% sobre el consumo total) y de los países seleccionados, que varía del 86,8% de Italia al 51,4% de Francia. El Reino Unido tiene una baja dependencia energética (21,3%) debido a que cuenta con el petróleo del mar del Norte. Descontado el efecto de la energía, el porcentaje de importaciones comunitarias sobre el total es muy alto, lo que confiere una significación aún mayor a las conclusiones anteriores.

La globalización, con su componente de liberalización del comercio mundial y de aparición de nuevos actores protagonistas del mismo, por supuesto también influye en estos resultados, pero, al hacer la comparación con la Gran Depresión, hay que tener en cuenta que la libertad de comercio fue una característica de la economía internacional hasta que, en 1925, los países europeos y, especialmente, Estados Unidos, empezaron a introducir algunas medidas proteccionistas. En la crisis actual este caso no se ha dado porque las reglas de juego del mercado único lo impiden. También hay que tener en cuenta que, a diferencia de la Gran Depresión, Estados Unidos no ha adoptado ahora medidas proteccionistas especiales, al contrario de lo

que hizo entonces. En qué medida ha influido en la diferente actitud norteamericana la globalización y en qué medida lo ha hecho el que la Unión Europea permaneciera como un mercado abierto es pronto para saberlo. Lo que sí se puede apreciar, en cambio, es que Estados Unidos ha recurrido a las devaluaciones competitivas para impulsar su economía a través del crecimiento de las exportaciones. Lo ha hecho a través de la política de *quantitative easing*, es decir, de imprimir dinero con el fin, entre otros, de debilitar el tipo de cambio del dólar ante la negativa de las autoridades chinas a revaluar el yuan. La debilidad de la moneda norteamericana se ha trasladado también a su tipo de cambio con el euro, disminuyendo la competitividad de los productos europeos en el área dólar. Durante la Gran Depresión los europeos respondieron a ello con devaluaciones competitivas. Ahora no lo han hecho porque la Unión Monetaria Europea no lo permite. En ese contexto, ¿qué hubiera sucedido si el euro no hubiese existido? Posiblemente, que se hubiera repetido la experiencia de la década de 1930.

Llama la atención el caso español, debido a que la disminución del peso de las importaciones sobre el PIB es sensiblemente mayor que para el resto de naciones incluidas en la tabla y para el conjunto tanto de la Unión Europea como de la eurozona. Esta diferencia se explica porque, antes de la crisis, la demanda de consumo privado en España era muy fuerte y se cubría, en gran medida, con importaciones, hasta el punto de que el déficit de la balanza española por cuenta corriente llegó a superar el 10% del PIB, el segundo más alto del mundo desarrollado después de Estados Unidos. Lógicamente, la llegada de la crisis provocó una caída drástica del gasto familiar y de la actividad de las empresas y, con ellos, de las compras españolas en el exterior.

El coste de la ruptura

A lo largo de la actual crisis de la Unión Monetaria Europea, quienes, como Nouriel Roubini —el cual predijo todo cuanto está sucediendo ahora en un documento titulado *The Rising Risk of a Systemic Financial Meltdown: The Twelve Steps to Disaster*, publicado en febrero de 2008— han especulado con la posible ruptura del euro no han tenido en cuenta que los costes de la misma serían imposibles de asumir para los actuales países miembros de la eurozona. Dichos costes se podrían dividir en tres tipos: costes técnicos, costes políticos y costes de desintegración.

Los costes técnicos son los relacionados con la emisión de una nueva moneda nacional que sustituya al euro. Asimismo hay que contar con todos aquellos ocasionados por la reprogramación de las máquinas automáticas de venta, de los cajeros automáticos y de los sistemas informáticos de contabilidad para adaptarlos a la nueva unidad de cuenta y su materialización en monedas y billetes. También se incluyen los derivados de re denominar los salarios, las rentas de capital, los impuestos, los depósitos bancarios, los préstamos, las hipotecas y todos los precios y contratos de una economía, incluyendo las cotizaciones de los activos financieros en los mercados oficiales. En este último punto surge un problema, el de la re denominación de las obligaciones: ¿en qué moneda se denominarían las obligaciones de pago nacionales e internacionales? Quien tenga euros depositados en una cuenta bancaria exigiría euros a cambio. Si, en su lugar, el Gobierno pretende que el dinero sea reembolsado en la nueva moneda nacional para evitar que se agoten las reservas de divisas, el *corralito* sería un hecho que provocaría, con toda seguridad, importantes protestas sociales. Si la deuda externa, la pública y la privada, se mantiene en euros, al país que abandone la Unión Monetaria Europea

le resultaría muy difícil afrontarla porque lo más probable es que el tipo de cambio de su nueva moneda se hundiera y no le quedara más remedio que quebrar. Pero la quiebra conllevaría serios problemas para los países acreedores, que podrían verse inmersos en una nueva crisis de sus sistemas financieros, con todo lo que ello implica, y generaría graves tensiones entre el quebrado y los demás miembros de la UE. A la quiebra le seguiría una caída del PIB en los países que abandonarían el euro, los cuales reducirían drásticamente sus importaciones, incluidas las procedentes del resto de la UE, pudiendo provocar en los demás una crisis económica. Si, por el contrario, optaran por re denominar esa deuda en la nueva moneda nacional se rompería el principio de *lex monetae*, por el cual el país deudor debe devolver el dinero al país acreedor en la moneda de éste último. Si no se respeta este principio los países acreedores tendrían que afrontar una nueva crisis bancaria, con todo lo que ello implica, lo cual también crearía graves tensiones entre deudores y acreedores.

Por el lado de los costes políticos cabe recordar que la historia de las uniones monetarias modernas enseña que la ruptura de ellas casi siempre ha conllevado la aparición de gobiernos autoritarios, de dictaduras militares o, incluso, la posibilidad de una guerra civil, algo que nadie quiere en Europa. Si lo que se produce es la salida de uno o varios países del euro, estos Estados perderían capacidad de influencia en la Unión Europea y, posiblemente, surgirían importantes tensiones diplomáticas con los miembros que quedasen en la zona euro. Además, la ruptura, total o parcial, de la Unión Monetaria Europea pondría en cuestión el propio proceso de integración europea, en parte a causa de las dudas que se suscitarían en torno a la continuidad del mismo, en parte porque, de acuerdo con el Tratado de Lisboa, la única forma legal de salir del euro es acogerse al derecho de secesión y abandonar la UE. Sobre este aspecto volveremos en el siguiente apartado.

Los costes políticos tienen una derivada económica clara. La experiencia histórica muestra que cuando un país abandona una unión monetaria, su comercio con el resto de miembros de la unión cae, por término medio, un 20%. Este hecho, por sí solo, y sin tener en cuenta las implicaciones para el sistema financiero y demás aspectos de la economía, basta para provocar una seria crisis económica en el país secesionista. Ahora bien, hay que tener en cuenta que en anteriores uniones monetarias no se había dado una integración económica tan profunda como la que une a los Estados miembros de la Unión Europea a través del mercado único. De hecho, como muestra la tabla incluida en el apartado anterior, los países de la UE comercian, fundamentalmente, entre sí, con lo que es previsible que el abandono de la Unión Europea pudiera implicar una caída del comercio con el resto de miembros superior a la que reflejan los patrones históricos y, en consecuencia, la crisis económica que seguiría sería, probablemente, mucho más profunda.

En cuanto a los costes de desintegración, conviene recordar que la entrada en vigor de la Unión Monetaria Europea vino precedida de la liberalización total de los movimientos de capitales en el seno de la Unión Europea. De esta forma, los países y las entidades crediticias necesitadas de financiación han podido encontrarla en aquellas otras naciones con capacidad para exportar ahorro. Igualmente conviene tener presente que la ruptura, total o parcial, del euro implicaría importantes movimientos de capitales entre los países débiles, que asistirían al hundimiento del tipo de cambio de su moneda a raíz de las importantes salidas de capital que padecerían, y los países fuertes, que verían como la suya, o el euro, se fortalece como consecuencia de las grandes entradas de capital que tendrían lugar. En este escenario un país débil que abandonara la Unión Monetaria Europea se vería irremisiblemente condenado a la quiebra, su prima de riesgo se dispararía, su sistema financiero iría a la bancarrota, se

vería obligado a abandonar también la Unión Europea –que es la única vía de salida del euro que permite el Tratado de Lisboa- y, con ello, vería como su principal mercado, la Unión Europea, levanta barreras arancelarias a sus exportaciones de bienes y servicios. Pero, debido a las relaciones comerciales y financieras que se han establecido entre los Estados miembros de la UE a través del mercado único, todos los demás países también sufrirían, en especial quienes le hubieran prestado dinero al *desertor* o para quienes éste fuera uno de sus principales clientes.

¿Y si quien abandonase el euro fuese Alemania? En este caso, su tipo de cambio probablemente se apreciaría, perdiendo competitividad internacional, y, probablemente, se le cerrarían los mercados del resto de la Unión Europea, con el consiguiente problema de caída de la producción y el empleo. Si Alemania responde de la misma forma, reintroduciendo barreras arancelarias a las importaciones provenientes del resto de la UE, crearía problemas de crecimiento económico y de capacidad de pago a los países que deban dinero a las entidades crediticias germanas, provocando, de esta forma, un serio problema a su sistema financiero. Este problema también podría encontrar su raíz en el hecho de que el euro, o las monedas de los demás países, se depreciasen frente a la nueva divisa alemana. Si Alemania pretendiera cobrar sus deudas en su nueva moneda, éstas pesarían mucho más sobre los países deudores, agravando su situación económica o llevándoles a la suspensión de pagos, con la consiguiente crisis del sistema financiero alemán. Si los deudores, por el contrario, insisten en pagar en su moneda nacional depreciada, los bancos y cajas de ahorros alemanes experimentarían importantes pérdidas que podrían llevar a muchos de ellos a la bancarrota, con la consiguiente crisis del sistema financiero y de la economía.

Teniendo en cuenta todos los elementos anteriores, el resultado de la ruptura de la Unión Monetaria sería una crisis económica de dimensiones catastróficas en toda la Unión Europea, con implicaciones serias para la economía mundial, que, incluso, colocaría en muy serios problemas financieros a los sistemas de protección social de los distintos Estados miembros de la UE, porque una crisis económica implica menos ingresos por impuestos y cotizaciones sociales y más pagos en prestaciones por desempleo. Si la ruptura es parcial, a través de la salida del euro de uno o varios países, las consecuencias para ellos serían las mismas mientras que para los países que quedaran dentro de la zona euro la intensidad de los efectos dependería de la exposición de sus sistemas financieros a los países salientes y de la intensidad de sus relaciones comerciales con los mismos. En cualquier caso, ellos también sufrirían mucho.

Un informe del banco de inversión UBS, titulado *Euro break-up-the consequences*, publicado en septiembre de 2011, estima las consecuencias económicas de la ruptura del euro. El abandono de la Unión Monetaria Europea por parte de un país débil le supondría al secesionista un coste per cápita de entre 9.500 y 11.500 euros durante el primer año, y de entre 3.000 y 4.000 euros en los años siguientes. Esto supondría una pérdida, en términos de PIB, de entre el 40% y el 50% el primer año. Si quien saliera del euro fuese Alemania, el coste per cápita de esta operación supondría entre 6.000 y 8.000 euros el primer año y entre 3.500 y 4.500 en los años siguientes. Esto equivale a una pérdida, en términos de PIB, de entre el 20% y el 25% el primer año. En cambio, el coste de una operación conjunta de salvamento de Grecia, Portugal e Irlanda sería de 1.000 euros por cada ciudadano alemán y en un solo pago. En consecuencia, y desde un punto de vista racional, la ruptura de la Unión Monetaria Europea no es una solución válida ni aceptable, sea cual sea la óptica desde la que se contemple semejante posibilidad.

¿Hay alternativa a la Unión Monetaria Europea?

Si la ruptura de la Unión Monetaria Europea es impensable, debido a los costes tan tremendos que ello conllevaría, cabe preguntarse si no habría otros modelos de integración monetaria menos dolorosos para los países cuyas economías ahora sufren sobremanera debido a que no pueden devaluar. Algunos economistas, como los franceses Alain Cotta, profesor emérito de la Universidad Paris-Dauphine, y Christian Saint-Étienne, profesor de Economía Industrial del Conservatoire National des Arts et Métiers, o como el alemán Max Otte, profesor de Economía Internacional en el Instituto de Ciencias Aplicadas de Worms, defienden la creación de una forma de integración monetaria más acomodaticia y adecuada a la diversidad de naciones que forman la Unión Europea, con sus diferentes características económicas y sociales. Básicamente, la idea que defienden es pasar a un sistema de tipos de cambio fijos o semifijos –que permite pequeñas fluctuaciones en torno a una paridad central- que abra la posibilidad de devaluar a un país cuya economía se encuentre en dificultades. Dicho de otra forma, lo que proponen estos economistas es el retorno a un modelo similar a la ‘serpiente monetaria’ o a un modelo más perfeccionado de la misma como fue el Sistema Monetario Europeo.

Estos modelos consisten en fijar el tipo de cambio de una moneda con relación a otra, el ancla del sistema, o a una cesta de ellas. En este caso, un país se comprometería a que el tipo de cambio de su moneda fluctuase dentro de unos márgenes reducidos en torno al tipo de cambio central y sólo devaluaría o revaloraría su divisa en casos auténticamente justificados y, por lo general, con el acuerdo de los demás países miembros del sistema. Sin embargo, esta alternativa plantea muchos problemas a medio plazo. En primer lugar, aunque se adoptara una cesta de monedas para fijar el tipo de cambio, siempre habría una de ellas que predominaría sobre las demás, la alemana, dado el peso de la economía de Alemania sobre el conjunto de la Unión Europea y dada la credibilidad de las autoridades económicas alemanas en la gestión de la política económica, en especial de la monetaria. En este caso volveríamos a la misma situación que se daba con el Sistema Monetario Europeo, en la cual la política financiera y monetaria alemanas condicionaban la del resto de miembros. Hubo un tiempo en que este hecho no planteaba problema alguno, sino todo lo contrario. Quien entraba en el Sistema Monetario Europeo ganaba credibilidad en términos de inflación porque implicaba adoptar la misma política monetaria que el banco central con mayor reputación del mundo en este ámbito: el Bundesbank, que tenía la obligación constitucional de mantener baja la inflación. Pero el modelo funcionaba sobre la base de que la política financiera y monetaria alemana tendría en cuenta los problemas y necesidades de los demás países pertenecientes al sistema, esto es, se ejecutaría con visión europea, no nacional. La historia, sin embargo, nos enseña que no se puede suponer tal cosa: en 1992, el Bundesbank decidió subir los tipos de interés por razones de índole estrictamente nacional, sin tener en cuenta a los demás, y provocó la crisis y posterior ruptura del Sistema Monetario Europeo.

En segundo término, hay que tener en cuenta que la Unión Monetaria Europea no constituye un fin en sí misma, sino un medio para consolidar el mercado único. El mercado único constituye, precisamente, el elemento fundamental que explica por qué la crisis financiera internacional no se ha convertido en una repetición, corregida y aumentada, de la Gran Depresión. Debido a él, los Estados miembros de la Unión Europea no han podido responder a la crisis mediante esas medidas de corte proteccionista y nacionalista que tanto daño hicieron a la economía mundial en general, y a la europea en particular, durante la década de 1930,

de la misma forma que la moneda única europea ha impedido las devaluaciones competitivas. Las cosas, sin embargo, podrían haber sido muy distintas de haber contado los europeos sólo con el mercado único y no también con el euro. Los intensos movimientos intracomunitarios de capital que hubieran tenido lugar en ausencia de la Unión Monetaria Europea, con el dinero huyendo de los países con problemas y refugiándose en los más seguros, hubiera provocado muchas tensiones entre los Estados miembros de la UE, a causa de las fuertes depreciaciones y apreciaciones de las distintas monedas que hubieran acompañado a los movimientos de capital, hasta el punto de que hubiera sido muy difícil que quien se sintiera perjudicado por ello no hubiera reintroducido medidas proteccionistas y, con ello, haber roto el mercado único. Unión económica y unión monetaria, por tanto, forman parte de un todo y la primera difícilmente puede sobrevivir a largo plazo sin la segunda. Esta es una realidad de la que la Comisión Europea es consciente desde el mismo momento de la firma del Tratado de Roma. De hecho, en fecha tan temprana como 1962, y a pesar de que todavía funcionaba razonablemente bien el sistema de tipos de cambio fijos de Bretton Woods, la Comisión Europea ya propuso crear una unión monetaria en la UE. Y aunque su propuesta cayó en saco roto, desde entonces fue habitual que el Ejecutivo comunitario aprovechara la menor ocasión que se le brindara para volver a poner esta cuestión encima de la mesa. Pues bien, aunque se recreara el Sistema Monetario Europeo, o alguna versión más avanzada del mismo, nada garantizaría la supervivencia a largo plazo del mercado único porque, al final, habría países que tendrían que devaluar y como una devaluación supone trasladar parte de los ajustes económicos a los demás, los problemas en el seno de la UE volverían a aparecer.

Por último, y relacionado con lo anterior, hay que tener en cuenta un tercer aspecto. Hoy por hoy, la libertad de movimientos de capitales es una realidad plena en el seno de la Unión Europea. En cambio, en los años en que el Sistema Monetario Europeo fue muy estable –entre 1984 y 1991- y se puede considerar que funcionó bien, dicha libertad estuvo muy limitada hasta que, en 1988, se aprobó la directiva europea de liberalización total de los movimientos de capitales. Este cambio resulta fundamental para entender por qué razón en estos momentos ya no es posible volver a un modelo como el Sistema Monetario Europeo si no es a través de una marcha atrás en elementos fundamentales para la consolidación del mercado único. La teoría monetaria enseña que es imposible mantener un sistema cambiario como ese y, a la vez, poder manejar la política monetaria nacional con autonomía en un contexto de libertad de movimientos de capitales. En caso de fuertes entradas o salidas de capitales, que revalorarían o devaluarían respectivamente una moneda, el mantenimiento del tipo de cambio fijo obligaría a bajar o subir los tipos de interés para incentivar o desincentivar las entradas y salidas de capital y, de esta forma, mantener el tipo de cambio dentro de las bandas de fluctuación acordadas. Las bajadas de tipos crearían inflación y las subidas, una crisis económica. Si, además, quien maneja la política monetaria con estos fines es el país cuya moneda sirve de ancla del sistema, en este caso la alemana, podría provocar una crisis del mismo, salvo que se autorizaran revaluaciones y devaluaciones. Esto último, sin embargo, crearía muchos problemas al mercado único, sobre todo en tiempos como los actuales de crisis financiera internacional.

Además, la combinación de libertad de movimientos de capitales y de tipos de cambio fijo supone un incentivo para la especulación que acabaría por destruir el modelo cambiario, como sucedió con el Sistema Monetario Europeo en 1992. Si los mercados consideran que el tipo de cambio de una moneda no se corresponde con los fundamentales macroeconómicos del país, esperaran que, tarde o temprano, éste tenga que devaluar, con lo que desinvertirán

en él y provocarán la devaluación. Si las autoridades monetarias intervienen para defender el tipo de cambio, entonces los mercados, que manejan al día un volumen de dinero superior a las reservas de divisas de todos los bancos centrales del mundo, podrían jugar a forzar la devaluación y ganar dinero con ello en cuanto perciban que las reservas de divisas del país en cuestión no le otorgan una auténtica capacidad de defensa de su moneda. Asimismo, y como demostró Obstfeld, puede darse el caso de que la devaluación sea una profecía auto cumplida: los mercados esperarían la misma, con o sin razón, y las autoridades económicas no tendrían más remedio que proceder en este sentido para evitarse más problemas. En resumidas cuentas, si la especulación entra en juego, no hay sistema de tipos de cambio fijo que sea capaz de aguantar sus ataques si no es mediante la restricción de los movimientos de capitales. Reintroducirla sería un duro golpe para el mercado único y para la propia Unión Europea.

De todas formas, no hace falta que existan economías con problemas de fundamentos macroeconómicos para que los movimientos de capitales actúen en contra de un sistema de tipos de cambio fijo. Krugman demostró que los capitales también se mueven en función de los diferenciales de rentabilidad o de tipos de interés, entrando en aquellos países que ofrecen mayores posibilidades de retorno de las inversiones y abandonando aquellos otros con peores perspectivas. El país emisor capitales experimentaría presiones depreciatorias de su tipo de cambio y tendría que subir los tipos de interés para defenderlo, creándose con ello problemas de crecimiento económico. A su vez, la nación receptora experimentaría presiones apreciativas que, de materializarse, reducirían la competitividad de sus exportaciones, y tendría que bajar los tipos para restar incentivos a las entradas de capital, pudiendo crearse, de esta forma, problemas de inflación. Si las tensiones son muy fuertes, entonces habría que devaluar o reevaluar, con las consecuencias para el mercado único que ello tiene.

Por supuesto, siempre habrá quien diga que este problema se evitaría si las bandas de fluctuación de una moneda en relación con su tipo de cambio central son lo suficientemente amplias como para que los movimientos especulativos no encuentren razón de ser. Pero cuanto más amplias sean dichas bandas, más fluctuará una moneda dentro de ellas, con lo que las posibles ventajas de un sistema de tipos de cambio fijos se perderían porque estaríamos en una situación, en la práctica, de flotación libre de las monedas. En esas circunstancias, las apreciaciones y depreciaciones de las divisas, que podrían tener mucha más amplitud que en el pasado, debido, precisamente, a la libertad de circulación de capitales, pondrían en tela de juicio la viabilidad del mercado único a medio y largo plazo. Luego, si la Unión Europea quiere conservar ese mercado único que tanto bien ha hecho, no sólo para impedir que se repitan los acontecimientos de la Gran Depresión, sino en términos de generación de riqueza y prosperidad para todos los Estados miembros, la alternativa de una integración monetaria más suave que la Unión Monetaria Europea no resulta factible. En resumen, la propia continuidad de la Unión Europea se encuentra estrechamente vinculada con la de la moneda única.

Disciplina macroeconómica

La libertad de movimientos de capitales en el seno de la Unión Europea tiene un último efecto sobre la zona euro, que ha puesto de manifiesto la crisis actual. Según la teoría de las uniones monetarias, un país con problemas de déficit público podría provocar una subida general de tipos de interés en todo el área monetaria debido a las necesidades de financiación

del mismo. Sin embargo, lo que se ha visto durante esta crisis es un comportamiento muy distinto: los inversores han exigido una prima de riesgo cada vez mayor a los países de la zona euro con dificultades presupuestarias, mientras que los tipos de interés de la deuda pública se han reducido en aquellos otros que han mantenido una cierta disciplina financiera. Este hecho ha venido propiciado por los movimientos de capitales, que han huido de la deuda de los países en dificultades para refugiarse en la de aquellos otros considerados como refugio. Han sido movimientos de capitales intra-Unión Monetaria Europea, que han reducido el tipo de interés de la deuda alemana y han incrementado los de la deuda de Grecia, Italia, Portugal, España y Francia. La diferencia de los tipos de interés de la deuda de estos países en relación con la alemana es la prima de riesgo de cada uno de ellos, que se ha incrementado como consecuencia de la salida de capitales de estos países, provocando la subida de sus tipos de interés, y de la entrada de dichos capitales en la deuda alemana, dando lugar a la reducción de sus tipos de interés. Ambas fuerzas explican la aparición y/o el incremento de las primas de riesgo de la deuda pública de los países con dificultades presupuestarias.

En el fondo, nadie debería sorprenderse por este comportamiento de la prima de riesgo. Esta dinámica de los movimientos internacionales de capitales también se produce a escala internacional, en el mundo de la globalización financiera, de forma que los inversores huyen de aquellos países cuyos fundamentales macroeconómicos –déficit presupuestario, inflación, balanza de pagos- se deterioran para refugiarse en aquellos otros que siguen políticas económicas ortodoxas. En este sentido, lo que ha sucedido dentro de la zona euro no es más que la reproducción a escala europea de lo que constituye una de las consecuencias de la globalización financiera a la que ha dado lugar, entre otros factores, la libertad de movimientos de capitales a nivel mundial, solo que, en este caso, el ‘castigo’ de los mercados es más duro porque la imposibilidad de los países del euro de devaluar su moneda provoca que toda la carga del ajuste a la crisis recaiga sobre la producción y el empleo, lo cual, en principio, provoca aumentos más drásticos del déficit presupuestario y una mayor penalización por parte de unos mercados que consideran que la imposibilidad de devaluar, o de monetizar el déficit –como ha propuesto el premio Nobel de Economía, Paul Krugman, en diversos artículos periodísticos, a los países del euro-, dificulta el ajuste presupuestario, con lo que el riesgo de insolvencia de un país se incrementa y, con él, su prima de riesgo.

A la luz de todo lo anterior, la crítica fácil a la Unión Monetaria Europea es que, en caso de dificultades, la crisis de un país del euro se puede agravar, debido a la imposibilidad de devaluar y en un contexto de libertad de movimientos de capitales, pudiendo transformarse en una crisis del conjunto de la Unión Monetaria Europea. Pero también hay otra forma de contemplar las cosas, es decir, que nada de esto hubiera sucedido si los países miembros de la eurozona hubieran seguido políticas económicas ortodoxas. Los casos de Grecia y Portugal aparecen perfectamente ilustrados en la siguiente tabla:

Saldo presupuestario, en % del PIB

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Zona euro 16	-2.3	-1.4	0.0	-1.9	-2.6	-3.1	-2.9	-2.5	-1.4	-0.7	-2.0	-6.3	-6.0
Alemania	-2.2	-1.5	1.3	-2.8	-3.7	-4.0	-3.8	-3.3	-1.6	0.3	0.1	-3.0	-3.3
Austria	-2.4	-2.3	-1.7	0.0	-0.7	-1.4	-4.4	-1.7	-1.5	-0.9	-0.9	-4.1	-4.6
Bélgica	-0.9	-0.6	0.0	0.4	-0.1	-0.1	-0.3	-2.8	0.2	-0.3	-1.3	-5.9	-4.1
Chipre	-4.1	-4.3	-2.3	-2.2	-4.4	-6.5	-4.1	-2.4	-1.2	3.4	0.9	-6.0	-5.3
Eslovaquia	-5.3	-7.4	-12.3	-6.5	-8.2	-2.8	-2.4	-2.8	-3.2	-1.8	-2.1	-8.0	-7.9
Eslovenia	-2.4	-3.0	-3.7	-4.0	-2.5	-2.7	-2.2	-1.4	-1.3	-0.1	-1.8	-6.0	-5.6
España	-3.2	-1.4	-1.0	-0.6	-0.5	-0.2	-0.3	1.0	2.0	1.9	-4.2	-11.1	-9.2
Estonia	-0.7	-3.5	-0.2	-0.1	0.3	1.7	1.6	1.6	2.4	2.5	-2.8	-1.7	0.1
Finlandia	1.5	1.6	6.8	5.0	4.0	2.4	2.3	2.7	4.0	5.2	4.2	-2.6	-2.5
Francia	-2.6	-1.8	-1.5	-1.5	-3.1	-4.1	-3.6	-2.9	-2.3	-2.7	-3.3	-7.5	-7.0
Grecia	n.a	n.a.	-3.7	-4.5	-4.8	-5.6	-7.5	-5.2	-5.7	-6.4	-9.4	-15.4	-10.5
Holanda	-0.9	0.4	2.0	-0.2	-2.1	-3.1	-1.7	-0.3	0.5	0.2	0.6	-5.5	-5.4
Irlanda	2.4	2.7	4.8	0.9	-0.3	0.4	1.4	1.6	2.9	0.1	-7.3	-14.3	-32.4
Italia	-2.8	-1.7	-0.8	-3.1	-2.9	-3.5	-3.5	-4.3	-3.4	-1.5	-2.7	-5.4	-4.6
Luxemburgo	3.4	3.4	6.0	6.1	2.1	0.5	-1.1	0.0	1.4	3.7	3.0	-0.9	-1.7
Malta	-9.9	-7.7	-6.2	-6.4	-5.5	-9.9	-4.7	-3.0	-2.7	-2.4	-4.5	-3.7	-3.6
Portugal	-3.5	-2.7	-2.9	-4.3	-2.9	-3.0	-3.4	-5.9	-4.1	-3.1	-3.5	-10.1	-9.1

Fuente: Eurostat

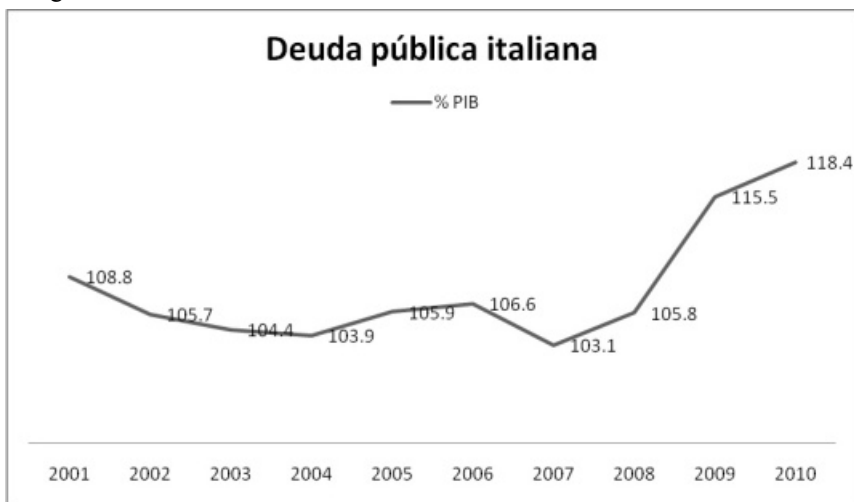
Los datos de la tabla, actualizados por la Comisión Europea una vez que se descubrió que Grecia había ocultado su déficit público permanente, muestran que este país ni cumplió jamás el criterio de déficit establecido en el Tratado de Maastricht –un máximo del 3% del PIB en el año 2000, el anterior a su incorporación al euro- ni los criterios establecidos en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento para los países de la zona euro, por los cuales éstos están obligados no sólo a que el desequilibrio de sus cuentas públicas no supere el 3% del PIB, sino también a reducirlo de forma progresiva hasta llegar a equilibrarlas y, después, tener superávit con el fin de poder reducir la deuda pública acumulada. Portugal también es un caso de indisciplina presupuestaria permanente hasta el punto de que llegó a ser sancionado por ello por parte de la Comisión Europea. Si ambas naciones se hubiera atendido a las prescripciones del Pacto de Estabilidad y Crecimiento, las cosas hubieran sido muy distintas.

El caso de Irlanda es completamente diferente. El gravísimo deterioro de su saldo presupuestario a partir del estallido de la crisis financiera internacional se debe a que el Gobierno garantizó los depósitos y los activos bancarios al cien por cien para unas entidades demasiado grandes para el tamaño de la economía irlandesa. Además, su presión fiscal es la más baja

de la Unión Europea, con lo que su presupuesto no estaba preparado para asumir compromisos de esa magnitud. Sin embargo, desde el primer momento el Gobierno irlandés empezó a hacer todo lo que estaba en sus manos para reconducir la situación y aunque necesitó ayuda de la Unión Europea, enseguida dejó de estar en la primera línea de la crisis.

Por lo que respecta a España, el origen de nuestra crisis se debe a las rigideces existentes en el mercado del suelo, que impulsaron la burbuja inmobiliaria. Es un caso claro de inadaptación de una economía a las exigencias de una unión monetaria por la falta de flexibilidad en algunos de sus mercados fundamentales, en este caso el de vivienda. Además, en el momento de estallido de la crisis el Gobierno cometió el error de tratarla como una crisis de demanda, en lugar de una crisis de oferta, y articular medidas de expansión del gasto público para tratar de relanzar artificialmente la actividad productiva, sin más resultado que el de incrementar el déficit y la deuda pública. Por último, con la desarticulación de la Ley de Estabilidad Presupuestaria, el Estado perdió el instrumento que le permitía imponer a las comunidades autónomas la necesaria disciplina financiera ante la crisis, con lo que las autonomías, que reaccionaron tarde a la nueva situación, se convirtieron en parte del problema.

En cuanto a Italia, este país no sólo incumplió el Pacto de Estabilidad y Crecimiento en materia de déficit durante varios años sino que tampoco lo hizo en lo referente a la reducción progresiva de la deuda pública hasta situarla por debajo del 60% del PIB, como también establece el Pacto. De hecho, nunca la ha reducido por debajo del 100%, como muestra el siguiente gráfico:



Fuente: Eurostat

El problema italiano, por tanto, deriva de su elevado volumen de endeudamiento, que nunca ha corregido y que se ha vuelto difícil de gestionar en un contexto como el de la crisis financiera internacional y sus repercusiones sobre las finanzas públicas de los Estados.

En resumen, los países con dificultades de naturaleza financiera o presupuestaria se hayan en esta situación no por culpa de la Unión Monetaria Europea o de la libertad de movimientos de capitales, sino por errores propios y por no haber adaptado sus economías y sus políticas económicas a las exigencias de una moneda única. En consecuencia, sus problemas se derivan

de su falta de disciplina, no de su pertenencia al euro. Ésta no los crea, sólo los agrava. Dicho de otra forma, la ausencia de políticas económicas compatibles con una unión monetaria, así como de reformas estructurales necesarias para adaptar a una economía a las implicaciones de una moneda única, son las que han llevado a la crisis de la Unión Monetaria Europea, con independencia de toda una serie de carencias institucionales de la propia Unión, como es un gobierno económico de la misma. Las cosas no hubieran sido muy distintas si, en lugar del euro, la Unión Europea hubiera mantenido el Sistema Monetario Europeo. En ese caso, los países con desequilibrios podrían devaluar para facilitar su salida de la crisis económica, pero estos movimientos crearían muchas tensiones dentro del mercado único hasta llegar a ponerlo en cuestión. Luego la clave no es tanto la Unión Monetaria en sí misma como las políticas económicas que sigan los Estados que pertenecen a la misma. La falta de disciplina macroeconómica se encuentra detrás de las dificultades de los países cuya situación presupuestaria ha desencadenado la crisis de la Unión Monetaria, mientras que aquellos otros en los que predominan las políticas económicas consistentes con una moneda única no están experimentado este tipo de dificultades.

Conclusiones

En conclusión, la Unión Monetaria Europea es un avance que los países europeos deben conservar. Ella ha salvado a la UE de repetir los errores del pasado, en forma de nacionalismo económico y devaluaciones competitivas, lo cual hubiera agravado con creces la actual crisis económica. El elemento clave en todo ello es el mercado único, que se vería seriamente amenazado o podría llegar a desaparecer si no cuenta con el respaldo de una moneda única que evite las tensiones entre países que se dieron en anteriores crisis como consecuencia de las devaluaciones de las monedas nacionales. Además, en un contexto de libertad de movimiento de capitales, no hay alternativa a la Unión Monetaria Europea. Los Estados miembros deben ser conscientes de ello a la hora de articular su política económica porque si ésta no está en consonancia con las exigencias de la moneda única, la factura a pagar resulta muy onerosa, aunque ni mucho menos tanto como la ruptura de la zona euro. Los costes económicos de esta alternativa son tan elevados que, al final, son el elemento que la mantiene unida en esta crisis. Estos son los mensajes que deben calar entre los líderes políticos y la opinión pública de la Unión Europea.

Referencias

- Casanova, J.: *Europa contra Europa, 1914-1945*. Crítica, 2011
- Chown, J.: *A History of Monetary Unions. Routledge International Studies in Money and Banking*, 2003
- Clavin, P.: *The Great Depression in Europe, 1929-1939*. Macmillan Press, 2000
- Cotta, A.: *Sortir de l'euro ou mourir à petit feu*. Plon, 2010
- Coudenhove-Kalergi, R. N.: *PanEuropa*. Encuentro, 2010
- De Grauwe, P.: *Economics of Monetary Union*. Oxford University Press, 2009
- Eichengreen, B.; Rose, A. K. y Wyplosz, C.: *Speculative Attacks on Pegged Exchange Rates: An Empirical Exploration with Special Reference to the European Monetary System*. NBER Working Paper n° 4898, 1994
- Eichler, S.: "What Can Currency Crisis Models Tell Us about the Risk of Withdrawal from the EMU? Evidence from ADR Data". *JCMS Journal of Common Market Studies* 2011 Volume 49. Number 4. pp. 719–739
- Eurostat: *External and intra-EU trade - a statistical yearbook*. Data 1958-2008. Publications Office of the European Union, 2009
- Fernández Navarrete, D.: *Historia de la Unión Europea. España como Estado miembro*. Delta Publicaciones, 2010
- Frieden, J.: *Capitalismo global. El trasfondo económico de la historia del siglo XX*. Crítica, 2007
- Glick, R. y Rose, A. K.: "Does a Currency Union Affect Trade? The Time-Series Evidence". *European Economic Review* 46 (2002) 1125 – 1151
- Keynes, J. M.: *Las consecuencias económicas de la paz*. Crítica, 2002
- Kindleberger, C. P.: *A Financial History of Western Europe*. Second Edition. Oxford University Press, 1993
- Jeanne, O.: *Currency Crisis: "A Perspective on Recent Theoretical Developments"*. *Princeton University Special Papers in International Economics* n° 20, 2000
- Krugman, P.: *Currencies and Crisis*. The MIT Press, 1992
- Mulhearn, C. y Vane, H. R.: *The Euro. Its Origins, Development and Prospects*. Edward Elgar Publishing, 2008
- Obstfeld, M.: *Rational and Self-Fulfilling Balance-of-Payments Crisis*. NBER Working Paper n° 1486, 1984
- Otte, M.: *¡Frenad el desastre del euro!* Ariel, 2011
- Patat, J. P.: *Histoire de l'Europemonétaire*. Quatrième édition. Éditions La Découverte, 2005
- Saint-Étienne, C.: *La fin de L'euro*. Bourin Éditeur, 2009
- UBS: "Euro break-up – the consequences". *Global Economic Perspectives*, 6 de septiembre de 2011
- Vanthoor, W. F. V.: *European Monetary Union since 1848. A Political and Historical Analysis*. Edward Elgar Publishers, 1996
- Wyplosz, C.: EMU: "Why and How It Might Happen". *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 11, n° 4 (Autumn, 1997), pp. 3-21.

Sobre el Autor

Prof. Emilio J. González

Desde 2005 es profesor asociado del Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Autónoma de Madrid, donde ha impartido varias de las asignaturas del Departamento. Su ámbito principal de investigación es la economía española y de la Unión Europea. Tiene tras de sí una larga trayectoria como economista, con diversos estudios y publicaciones, y como periodista económico en *Expansión*, *La Gaceta de los Negocios*, *Época* y el diario gratuito *Negocio*, además de haber colaborado en *La linterna de la economía*, en la cadena *Cope*, y, actualmente, en *EsRadio*, *Libertad Digital* y *Libertad Digital TV*.

Revistas de Common Ground Publishing



Revista Internacional de Tecnología,
Conocimiento y Sociedad
www.tecnosoc.com/journal



Revista Internacional de Humanidades
Médicas
www.humanidadesmedicas.com/journal



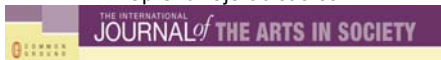
Revista Internacional de Ciencias Sociales
Interdisciplinarias
www.lascienciasociales.com/journal



Revista Internacional de Ciencia y Sociedad
www.ciencia-sociedad.com/journal



Revista Internacional de Aprendizaje y
Cibersociedad
www.aprendizaje-ubicuo.com



The International Journal of the Arts in
Society
www.arts-journal.com



The International Journal of the
Constructed Environment
www.constructedenvironment.com/journal



The International Journal of the Inclusive
Museum
www.museum-journal.com



The International Journal of Sport and
Society
www.sportandsociety.com/journal



Revista Internacional de Humanidades
www.lashumanidades.com/journal



Revista Internacional de Economía y
Gestión de las Organizaciones
www.sobregestion.com/journal



Revista Internacional del Libro, Digitalización,
Archivos y Bibliotecas
www.sobreellibro.com/journal



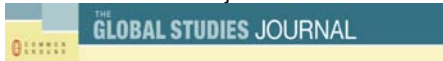
Revista Internacional de la Imagen
www.sobrelaimagen.com/journal



Revista Internacional de Educación y
Aprendizaje
www.sobrelaeducacion.com/journal



The International Journal of Climate Change:
Impacts and Responses
www.climate-journal.com



The Global Studies Journal
www.globalstudiesjournal.com



The International Journal of Religion and
Spirituality in Society
www.religion-journal.com



Journal of the World Universities Forum
www.universities-journal.com

Para recibir información sobre suscripciones por favor contacte con:

suscripciones@commongroundpublishing.com