

POSICIONES

Círculo Cívico de Opinión
Diciembre de 2015

EL VALOR ECONÓMICO DE LA UNIDAD: CATALUÑA EN ESPAÑA

La declaración insurreccional del Parlamento de Cataluña del pasado 9 de noviembre representa un salto cualitativo en la escalada de acciones y declaraciones de los independentistas. Una eventual ruptura tendría consecuencias en muchos órdenes para las dos partes, entre otros en el económico. Consecuencias económicas que no deben interpretarse como efectos abstractos, sino muy concretos, porque afectarían al bienestar de las personas, a sus niveles de empleo y a su renta; a la seguridad de sus ahorros y sus pensiones; en fin, a sus posibilidades de mantener los actuales niveles de vida.

La separación tendría consecuencias muy negativas para todos, porque reduciría el tamaño de una economía plenamente integrada ahora, y el tamaño es relevante para el éxito de las iniciativas empresariales y la capacidad de crecimiento de las

empresas. Además, en el corto y medio plazo, al menos, Cataluña se podría ver especialmente perjudicada por las características singulares de su relación comercial y financiera con el resto de España y por su, cuando menos, temporal exclusión de los organismos económicos internacionales, empezando por los europeos.

La independencia dividiría en dos a la economía española, y una de ellas, Cataluña, sería una cuarta parte de la otra. En una entrevista radiofónica durante la pasada campaña electoral (declaraciones a Onda Cero el 3 de septiembre de 2015), Artur Mas afirmaba que, como una caída del comercio mutuo dañaría a ambas partes, era de esperar que no “seríamos tan tontos o tan burros o tan estúpidos como para lesionarnos mutuamente”. La insólita brusquedad revelaba probablemente su deseo de zanjar el tema cuanto antes, porque en la economía está uno de los puntos

débiles del proyecto independentista. Cataluña vendió al resto de España en 2014 el equivalente a un 19% de su PIB y solo le compró un 2,9% del PIB del resto de España. Un hundimiento del comercio mutuo no produciría el mismo daño en ambas partes.

Los perjuicios a corto y medio plazo para Cataluña son serios y mensurables, mientras los beneficios predicados por el independentismo son hipotéticos y, en todo caso, solo se materializarían a muy largo plazo. Los intereses en el mercado español, el sistema financiero compartido y Europa son el problema económico de fondo para la independencia del Principado. Su entidad explica muchas de las divisiones que existen en la opinión pública catalana y las idas y venidas, del radicalismo a la moderación, de políticos, organizaciones y empresarios.

Las balanzas fiscales parecen haber dejado de ser la cuestión decisiva para el soberanismo desde que las cuentas depuradas hacen insostenibles sus tesis extremas y muestran que su mayor contribución relativa refleja, sobre todo, su más elevada renta. Pero las balanzas son solo una parte, y no la más importante, de las relaciones comerciales, financieras e institucionales compartidas con el resto de España. Unas relaciones que benefician a todos y cuya ruptura sería un serio contratiempo para la mejora del bienestar colectivo en la actual fase de recuperación e incluso en el largo plazo.

Por eso, no debe alejarse la economía del centro del debate. La economía entendida en términos de niveles de renta, empleo y bienestar de una sociedad. Es conveniente abrir una discusión informada sobre ventajas e inconvenientes concretos. Es cierto que los más exal-

tados considerarán asumible cualquier coste económico, atrapados en su visión mesiánica de la historia. Pero la cuestión se juega en el terreno de quienes mantienen una visión racional de la realidad, piensan que cualquier proyecto exige una evaluación de costes y beneficios, y que no cualquier coste es asumible. Un terreno en el cual, con toda probabilidad, se encuentra instalada la inmensa mayoría de la sociedad catalana, como la de toda España.

Es asombroso que el Gobierno de España no haga nada por clarificar la cuestión, cuando debiera ser el primer interesado en ganarse a la opinión catalana, disponiendo como dispone de buenos argumentos. No basta con sostener que la independencia es metafísicamente imposible o impensable para los mercados. La historia está repleta de ejemplos de cómo lo inverosímil se puede hacer realidad, porque los costes del futuro son difíciles de anticipar en toda su magnitud. Es preciso ilustrar los riesgos de la separación y, además, ilusionar con las virtudes de un presente en común y un futuro compartido.

El mercado nacional

La economía española actual tiene un tamaño considerable en términos relativos: es la quinta entre las veintiocho de la Unión Europea y supera en más de un tercio a la siguiente. Esto implica una enorme oportunidad para las empresas que forman parte de la misma, porque tienen a su alcance un gran mercado, confortable y fácilmente accesible. Un mercado en el que se comparten normas legales, instituciones, idioma y muchas costumbres, que ayudan a reducir lo que la literatura

especializada denomina distancia sicológica y considera un freno al comercio. Un mercado en el que se han configurado redes estables y se han creado relaciones de confianza a través de una larga historia compartida. Un mercado nacional, en suma, donde los costes de transacción -los costes de establecer una relación comercial- son mínimos. A esto se le ha denominado, con palabras expresivas, un “área natural de comercio”.

En España el mercado nacional se fue configurando a lo largo del siglo XIX a medida que la legislación unitaria del liberalismo acabó con las aduanas interiores y otros residuos del antiguo régimen, y los ferrocarriles y demás nuevos medios de transporte rompieron los mercados locales. Una vez creado el mercado nacional, el proteccionismo lo defendió de la competencia extranjera, y así se conformó la economía española contemporánea hasta el cambio de rumbo hacia la apertura, iniciado con el Plan de Estabilización de 1959 y remachado con la incorporación a Europa en 1986.

En la creación del mercado nacional y el triunfo del proteccionismo, los catalanes fueron protagonistas destacados y Cataluña se convirtió en “la fábrica de España”, según expresión afortunada de historiadores catalanes. Paradójicamente, ese triunfo creó tales intereses catalanes en el resto de España, que hoy son una servidumbre de primer orden para quienes desean abandonarla.

La profunda integración comercial se complementó, en tiempos más recientes, con una intensa interrelación financiera. Los flujos de ahorro y de inversión

se han cruzado entre las diversas regiones españolas, a través del sistema financiero, de un modo completo. Bancos y cajas han actuado desde hace tiempo con una perspectiva nacional, de manera que territorializar esos flujos no es tarea fácil, ni está exenta de costes. Eso ha permitido ensanchar el mercado y encontrar un ajuste más eficiente entre los flujos de ahorro e inversión, sin necesidad de recurrir continuamente a los mercados internacionales.

Además de los intereses mutuos, forjados en la historia del mercado nacional del comercio y en largos años de integración financiera, hay otro poderoso argumento de orden económico para mostrar que una separación puede acarrear costes desmesurados. Una hipotética secesión no rompería solo el mercado comercial y el financiero, sino que privaría a Cataluña, al menos temporalmente, de pertenecer a aquellas organizaciones en las cuales está en tanto que parte de España. Señaladamente, en el ámbito económico, la Unión Europea y la Eurozona.

¿Hay mercado sin Estado?

Entre dos países distintos existe un conjunto de impedimentos que limita significativamente el comercio; efecto frontera lo denominan los economistas. Los estudios sobre el efecto frontera se han multiplicado a partir del trabajo, publicado en 1995, sobre el comercio de las provincias canadienses entre sí y con Estados Unidos, donde llamó la atención que apareciera un sesgo muy significativo hacia el comercio interior frente al internacional (nada menos que 22 veces más). Y eso, entre dos países sin problemas de idioma, sin aranceles, con rasgos

culturales comunes y fronteras porosas.

La conclusión fundamental del estudio era que, a pesar de vivir en una etapa de extraordinaria internacionalización, con aranceles bajos y comunicaciones fáciles y baratas, el grueso de los negocios se seguía haciendo en todos los países de cierto tamaño en el seno de sus propios mercados nacionales. El efecto frontera resultaba ser una paradoja y, por ese motivo, ha atraído numerosos estudios. En todos ellos se ha confirmado su existencia. En los estudios internacionales se estima que, en general, el efecto frontera viene a representar un sobrepeso, para las empresas del otro país, equivalente a un arancel que oscilara entre el 25 y el 50%. Lógicamente, un arancel semejante reduce de forma drástica el comercio, como se ha comprobado en las secesiones europeas.

Cuatro razones se han dado para explicar la existencia del efecto frontera: barreras informativas y culturales, inseguridad en el cumplimiento de los contratos y su resolución, barreras arancelarias y no arancelarias, y el problema de operar con monedas diferentes. En general, todos los estudios ponen énfasis en la importancia de compartir el sistema legal y judicial, el idioma o la moneda, aunque algunos destacan también el papel de otros elementos aparentemente menores, pero relevantes, como la integración de los medios de comunicación y la publicidad, o las cadenas de distribución. Todo eso es, precisamente, lo que conforma un mercado nacional, cuyo tamaño –como en el fútbol– importa, porque en un país pequeño no se pueden aprovechar las ventajas de las economías de escala. Es la razón por la cual existe siempre una relación inversa

entre el tamaño de una nación y su grado de apertura.

El efecto frontera también se da en las regiones españolas, de acuerdo con diversas estimaciones realizadas en los últimos años para cada una de ellas y para el conjunto. Incluso se ha hecho algún trabajo específico sobre Cataluña que calcula la evolución del efecto frontera a lo largo de un período de tiempo. La intensidad está en línea con lo obtenido para otros países y, en general, es levemente mayor para Cataluña que para el promedio de España. Descontando el papel que juegan factores perturbadores, como la distancia y el tamaño, Cataluña comercia con otras regiones españolas entre 22 y 29 veces más de lo que comerciaría si fueran países extranjeros.

En otras palabras, el mercado nacional sigue siendo hoy el espacio natural para la actividad económica en España, incluida la economía catalana. En consecuencia, una hipotética secesión reduciría significativamente el comercio entre las partes separadas. Los planteamientos soberanistas han sostenido de manera insistente, sin argumento alguno, que apenas cambiaría nada tras una declaración de independencia. Tal afirmación contradice la teoría y las evidencias, así que carece de todo fundamento, incluso en el inverosímil supuesto de una ruptura amistosa. Forma parte de esa retórica ventajista, donde los costes se desvanecen y las ganancias relumbran. Un intenso efecto frontera operaría desde el principio y, por supuesto, sería mayor en un escenario conflictivo.

Las cifras del problema no son menores, de acuerdo con los datos de comercio interregional español (Interreg). En

2014, las ventas de los bienes producidos en Cataluña se distribuyeron así: 70.634 millones de euros en el mercado español y 60.195 millones en el resto del mundo. Dentro del mercado español, la propia economía catalana compró de su producción 32.258 millones de euros y el resto de España, 38.376 millones. Los otros países de la Unión Europea adquirieron 38.940 millones de euros y el resto del mundo, 21.277 millones. En el mismo año 2014, y en sentido contrario, las compras de Cataluña al resto de España fueron 23.407 millones de euros y a otros países, 71.890 millones.

Estos datos son bastante representativos de lo sucedido en los últimos veinte años, aunque la tendencia, compartida por toda la economía española, es hacia una creciente apertura exterior y, por tanto, una menor dependencia del mercado interno. En promedio, las ventas de Cataluña desde 1995 se han distribuido así: un 39,5% en el resto de España, un 37,5% en el extranjero y un 23% en la propia Cataluña. Agregando Cataluña y el resto de España, un 62,5% en el conjunto de España y un 37,5% en el extranjero. Las compras de Cataluña en esos veinte años se repartieron, como en 2014, de un modo muy diferente a las ventas, casi el inverso: un 30% en el resto de España y un 70% en el extranjero.

Cifras estas últimas que expresan un hecho estratégicamente vital para Cataluña: el saldo comercial. El superávit con el resto de España es continuo y muy elevado, del mismo modo que lo es el déficit con el resto del mundo. En 2014, Cataluña tuvo un superávit con el resto de España de 14.969 millones de euros (un 7,5% de su PIB), frente a un déficit con el resto del mundo de 11.696

millones (un 5,9%). Los datos del período 1995- 2014 son muy parecidos. Cabe decir, pues, que con el superávit español paga Cataluña su déficit con el resto del mundo y aun le permite generar un excedente en el conjunto de sus relaciones exteriores.

El comercio con el resto de España es el muelle que sostiene el sistema económico catalán; de manera que una caída del comercio sería especialmente dañina para la economía catalana, y es seguro que, en mayor o menor medida y a corto plazo, el comercio disminuiría en caso de secesión. Así lo avalan la teoría económica y todas las experiencias conocidas, recientes o remotas.

Conviene a este respecto observar lo sucedido en las secesiones producidas en Europa desde el fin de la guerra fría, como resultado de la descomposición del imperio soviético. En algunos casos han sido tan conflictivas, que han dado lugar a guerras, como ocurrió entre los países provenientes de la antigua Yugoslavia o en el Cáucaso. Otras variantes están constituidas por las repúblicas bálticas, Ucrania y Bielorrusia, separadas de la Unión Soviética, y Chequia y Eslovaquia, escindidas desde la previa Checoslovaquia. Pues bien, en los países separados sin conflicto bélico el comercio ha caído de forma permanente por encima del 50%.

Una segunda hipótesis plausible es que, tras superar unos años de dificultades intensas, España y Cataluña se acabasen comportando entre ellas como lo hacen hoy España y Portugal. Es decir, que el comercio mutuo tuviera la misma proporción con respecto a la renta que tiene ahora el de los dos países ibéricos. En ese caso, el comercio hispano-cata-

lán se reduciría de forma permanente en más de un 60%.

En suma, con cualquiera de las hipótesis manejadas, la reducción del comercio entre España y una Cataluña independiente estaría por encima del 50%. Tomando las cifras de 2014 y suponiendo la caída mínima del 50% en ambas direcciones, eso significa que Cataluña dejaría de vender al resto de España 19.188 millones de euros y dejaría de comprarle 11.703 millones. El superávit favorable a Cataluña se reduciría desde los 14.969 millones de euros actuales a 7.485 millones, una cifra que no alcanzarían a cubrir su déficit con el resto del mundo.

En términos relativos, la situación sería, en potencia, particularmente delicada para Cataluña, porque sufriría una fuerte reducción de la demanda, en cualquier caso. En cambio, el resto de España podría incluso tener un aumento neto, si fuera capaz de suministrar lo que antes compraba en Cataluña: perdería ventas por valor de 11.703 millones de euros, pero podría suministrar los 19.188 millones que habría dejado de comprar. Cataluña, bajo los mismos supuestos, tendría la posición inversa, es decir, que perdería demanda por 7.485 millones de euros, un 3,7% de su PIB. Y, como es bien sabido, una reducción de la demanda va seguida de una caída de la renta y del empleo.

A corto plazo, en todo caso, una disminución del comercio multiplicaría los problemas a uno y otro lado de la nueva frontera, pues numerosas empresas tendrían que reorientar radicalmente sus estrategias de aprovisionamiento; y otras, sus mercados. Que los dos primeros clientes y suministradores de

Cataluña en los últimos decenios sean sus no demasiado pobladas comunidades autónomas contiguas, es decir, Aragón y la Comunidad Valenciana, solo se explica por una complementariedad en sus estructuras productivas, forjada con el paso del tiempo y cuya ruptura perjudicaría de entrada a ambas partes.

Otro problema adicional se le plantearía a una Cataluña independiente con las empresas que, produciendo allí, tienen escaso arraigo en el territorio y su mercado principal está en España. Y no solo nos referimos, aunque también, a las multinacionales. El mercado del resto de España continuaría siendo el de mayor tamaño de los dos –nada menos que cuatro veces más grande– y, si las relaciones con el nuevo Estado fuesen tensas, muchas empresas deberían elegir la vía del traslado, incluso al margen de las implicaciones a escala de la Unión Europea.

Los riesgos de la fragmentación financiera

En el ámbito financiero, los intereses compartidos entre Cataluña y el resto de España han ido aumentando al compás de la modernización económica. Su origen es, por consiguiente, paralelo al de los intereses comerciales, aunque nunca fueron objeto de especial tensión ni hubo controversias de política económica que los marcaran. Son simplemente el fruto de formar parte de un sistema económico singular, con una moneda, unas reglas de juego y unas instituciones comunes. El proceso de bancarización, asociado al desarrollo de los últimos decenios, ha acentuado las relaciones mutuas hasta un extremo difícilmente reversible a corto y medio plazo. Por

otro lado, formar parte de la Unión Monetaria Europea, lejos de facilitar una secesión unilateral, la complica extraordinariamente para Cataluña.

En la economía española, como en la continental, el protagonismo en el ámbito financiero ha correspondido al sector bancario. Su historia financiera es la de sus bancos y cajas, mientras otras instituciones de mediación entre ahorradores e inversores, como la Bolsa, han tenido un protagonismo limitado. El fuerte crecimiento de las cajas a partir del decenio de 1950, junto a la prohibición de expandirse fuera de su ámbito geográfico, limitó la integración financiera. Pero en los años ochenta, cuando las cajas gestionaban prácticamente la mitad del ahorro, la autorización para implantarse en todo el territorio nacional fue decisiva en la integración del mercado financiero español.

Este cambio permitió que la primera de las entidades financieras catalanas, “la Caixa” -hoy Caixabank-, se convirtiera, por sus propios méritos, en la tercera española y tenga actualmente más recursos captados fuera, que en Cataluña. Por el contrario, las cajas catalanas menos abiertas al resto de España han sido barridas por la crisis, tras necesitar ayudas públicas. La fuerza de la integración financiera es tal, que también la segunda entidad de Cataluña, el Banco Sabadell, tiene más activos en el resto de España que en la propia Comunidad catalana. Deshacer esa integración multiplicaría los costes para todos.

Una Cataluña en solitario debería enfrentarse además a un problema crónico de difícil solución: su ahorro insuficiente. Desde hace años viene necesitan-

do que el sistema bancario desplace hacia allí ahorro procedente del resto de España para financiar sus necesidades de inversión; y eso, en caso de secesión, difícilmente tendría continuidad. Según las últimas cifras del Banco de España correspondientes a 2015, Cataluña tiene el 15,9% de los depósitos existentes en entidades de crédito españolas (194.470 millones de euros) y el 19,5% de los créditos (276.106 millones). Esto significa que solo podía financiar por sí misma el 70% de sus necesidades de inversión, y su desequilibrio financiero ascendía a 81.636 millones de euros.

El aislamiento institucional

Una Cataluña independiente, excluida de la Unión Europea y de la Unión Monetaria, tendría serias dificultades comerciales y financieras. En el primer caso, porque su principal cliente, tras España, son los países de la Unión; y frente al resto del mundo quedaría sin la cobertura del sistema europeo de tratados comerciales.

En el segundo, porque debería enfrentarse a un dilema serio: seguir utilizando el euro o crear una nueva moneda. Utilizar el euro sin pertenecer al Eurosistema implica que los bancos catalanes carecerían de acceso a la liquidez del Banco Central Europeo. Sin ese paraguas, resultarían ser inviables por completo, especialmente en momentos de incertidumbre, cuando se apoderan de la escena fuertes tensiones políticas y sociales. En tiempos de tribulaciones, los depósitos bancarios son materia altamente inflamable y ahí las entidades financieras catalanas pueden encontrarse en situación crítica sin el respaldo del Banco Central Europeo. En otras

palabras, utilizar el euro sin pertenecer a la Unión significaría renunciar a un sistema bancario propio, porque los bancos se verían obligados a cambiar de domicilio.

La segunda opción -la única que permite mantener un sistema bancario propio- consiste en crear una nueva moneda, con un Banco Central que asegure la liquidez a los bancos locales. Moneda que nacería necesariamente devaluada respecto del euro, por la fragilidad financiera del nuevo Estado, la desconfianza de los mercados en sus primeros pasos y la necesidad de compensar, vía precios, las exportaciones perdidas con el desgarro institucional.

Ahora bien, una moneda devaluada multiplicaría la deuda externa de Cataluña y el esfuerzo pendiente para pagarla, a no ser que se optara por una renegociación, con quita incluida. Esto tendría otros costes, porque aumentaría la desconfianza de los inversores internacionales. Por otra parte, una moneda de nuevo cuño obligaría a redenominar activos y pasivos interiores, como se hizo con la implantación del euro. Pero, al ser devaluada, provocaría la reacción de los inmediatos perdedores, que serían los ahorradores, y solo podría implantarse en el contexto de un férreo corralito, para evitar fugas de depósitos hacia los bancos del euro.

El valor de la unidad

La economía empezó siendo protagonista destacada en el debate sobre la independencia de Cataluña. El argumento de que existía un gran desequilibrio fiscal fue convertido en casus belli y, reiterado hasta la saciedad con tonos

propagandísticos, se consiguió que calara en la sociedad catalana la sensación de gran injusticia. Alcanzado tal objetivo, de poco ha servido que un examen a fondo redujera el problema a términos modestos, pues ahora ya apenas parece interesar al independentismo. Es lógico, porque tiene muchas debilidades y, además, vuelve los ojos hacia la economía, lo cual no es conveniente para sus intereses.

Por una parte, los impuestos no los pagan los territorios, sino las personas; y, en una hacienda pública con pretensiones redistributivas -como la de cualquier país desarrollado-, quienes tienen más renta pagan más y reciben menos. Así ocurre con las personas individuales, los barrios de las ciudades o las Comunidades Autónomas. Leer esto como un agravio carece de sentido, lo cual no significa que cualquier intensidad redistribuidora sea admisible ética o racionalmente. Las políticas redistributivas se deben modular para que no premien conductas inapropiadas y mantengan los incentivos al esfuerzo. Por eso, es razonable plantear límites a la redistribución.

Por otra parte, las balanzas fiscales son solo una parte de las relaciones económicas entre Cataluña y el resto de España, que incluyen el comercio, las finanzas o las instituciones compartidas, mucho más importantes, cuantitativa y cualitativamente, en su conjunto. Desde la perspectiva del comercio, Cataluña tiene un gran mercado en el resto de España, del que obtiene un superávit que compensa su déficit con el resto del mundo. Desde la perspectiva financiera, a través del sistema bancario, Cataluña se nutre para sus inversiones del ahorro generado en el resto de España. Además,

Cataluña, en tanto que es parte de España, se beneficia de la pertenencia a la Unión Europea y al euro, dos instituciones decisivas para su economía.

La independencia truncaría estas relaciones. Los costes serían elevados para las dos partes, porque romper lazos estrechos y profundos, consolidados por el tiempo, ha de ser necesariamente complejo y doloroso. Pero, a corto y medio plazo, quien tiene más que perder es quien más obtiene de la relación: Cataluña. Reducir sus ventas y empeorar su financiación tendría consecuencias negativas sobre su desempleo, que aumentaría, y sobre sus niveles de renta, que caerían.

Coda

Si Cataluña necesita a España, también España necesita a Cataluña, y no solo como parte del mercado nacional, sino cumpliendo el papel que durante mucho tiempo ha ejercido, siendo un factor de modernización, también en la economía.

Cataluña aporta cerca del 20% al PIB español, pero es mucho más: ha sido motor principal en todo el proceso de modernización social y económica, y sigue siendo una pieza central de nuestro tejido productivo y de la cultura empresarial española. Y en Cataluña tiene España su frontera más importante con Europa: para el paso de personas y mercancías, pero también en términos de ósmosis cultural y científica. El desgajamiento, en suma, supondría empobrecimiento, y muy agudo, para ambas partes. Por ello, si logramos renovar el compromiso de proyecto común, ganaremos todos.

Plantear la batalla en términos de intereses compartidos no es una degradación de los argumentos, sino más bien un rasgo de modernidad. Albert Otto Hirschmann enseñó que el tránsito de una sociedad atrasada a otra moderna consistió en pasar del dominio de las pasiones al dominio de los intereses, siempre más previsibles y racionales.



Colección CUADERNOS

DOCUMENTO 1

España: ante una encrucijada crítica. Empleo, responsabilidad y austeridad
Diciembre de 2011

DOCUMENTO 2

Empleo juvenil
Febrero de 2012

DOCUMENTO 3

Plan y liderazgo. Lo urgente y lo importante en la política frente a la crisis
Marzo de 2012

DOCUMENTO 4

Regular en tiempos de crisis
Mayo de 2012

DOCUMENTO 5

Por una política presupuestaria más ambiciosa
Junio de 2012

DOCUMENTO 6

Una democracia de calidad: valores cívicos frente a la crisis
Septiembre de 2012

DOCUMENTO 7

Desafección política y sociedad civil
Noviembre de 2012

DOCUMENTO 8

La investigación: una prioridad a prueba
Diciembre de 2012

DOCUMENTO 9

Medidas para la reactivación del sector inmobiliario y la construcción
Mayo de 2013

DOCUMENTO 10

Riesgos de pobreza, ingresos mínimos y servicios sociales
Noviembre/Diciembre de 2013

DOCUMENTO 11

Mercado hipotecario: crisis y reforma
Noviembre de 2013

DOCUMENTO 12

Por una reforma tributaria en profundidad
Febrero de 2014

DOCUMENTO 13

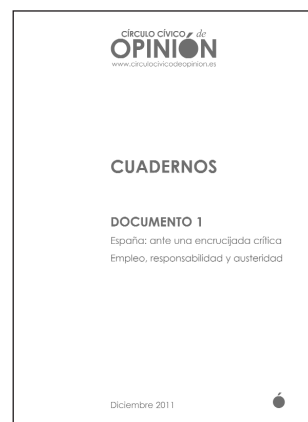
La Formación Profesional ante el desempleo
Octubre de 2014

DOCUMENTO 14

Empresas, función empresarial y legitimidad social de los empresarios
Noviembre de 2014

DOCUMENTO 15

La reforma constitucional y Cataluña
Marzo de 2015



Colección POSICIONES

1. POR UN PACTO DE ESTADO

Octubre de 2012

2. ECONOMÍA ESPAÑOLA: TAREAS PENDIENTES

Noviembre de 2012

3. CORRUPCIÓN POLÍTICA

Febrero de 2013

4. ECONOMÍA ESPAÑOLA: CORREGIR EL AJUSTE PARA INICIAR EL CRECIMIENTO

Mayo de 2013

5. OCHO MIL MILLONES DE EUROS DE AHORRO: LA COMPLEJA REFORMA DE LA ADMINISTRACIÓN LOCAL

Mayo de 2013

6. SUPERAR LA DESAFECCIÓN, RECUPERAR EL APOYO CIUDADANO

Julio de 2013

7. POR UN COMPROMISO NACIONAL DE REGENERACIÓN DEMOCRÁTICA

Octubre de 2013

8. CATALUÑA: A FAVOR DE LA CONCORDIA

Enero de 2014

9. ECONOMÍA ESPAÑOLA: LAS EXIGENCIAS DE UN CRECIMIENTO VIGOROSO

Febrero de 2014

10. ANTE LAS ELECCIONES EUROPEAS

Abril de 2014

11. ESPAÑA, LA APUESTA POR LA RENOVACIÓN ABRIENDO LA PUERTA A LA REFORMA CONSTITUCIONAL

Octubre de 2014

12. ECONOMÍA ESPAÑOLA. EL REALISMO OBLIGADO. LA HORA DE LA POLÍTICA

Enero de 2015

13. POR UNA CULTURA DE PACTO Y COOPERACIÓN POLÍTICA

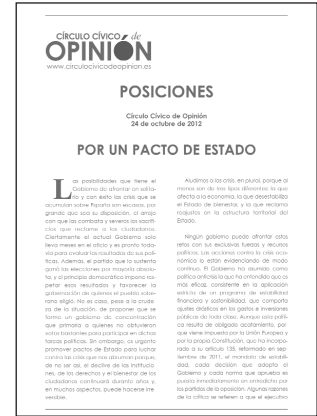
Mayo de 2015

14. ESPAÑA ANTE EL 27-S

Septiembre de 2015

15. NUEVA LEGISLATURA, NUEVO CICLO POLÍTICO: POR LA REFORMA Y EL PACTO

Noviembre de 2015



SOCIOS

Miguel Aguiló
Ingeniero de Caminos

Carlos Balado
Subdirector General
Banco Popular

Fernando Becker
Catedrático de Economía Aplicada

Antonio-Miguel Bernal
Historiador

Victoria Camps
Catedrática de Filosofía Moral y Política

Luis Caramés
Catedrático de Economía Aplicada

Francesc de Carreras
Catedrático de Derecho Constitucional

Adela Cortina
Catedrática de Ética y Filosofía Política

Antonio Cortina
Director Adjunto del Servicio de Estudios
Banco Santander

Álvaro Delgado-Gal
Escritor

Luis Fernández-Galiano
Arquitecto

Juan Pablo Fusi
Historiador

José Luis García Delgado
Catedrático de Economía Aplicada

Jaume Giró
Director General Adjunto
CaixaBank

Josefina Gómez Mendoza
Catedrática de Geografía

Fernando González Urbaneja
Periodista

Rodolfo Gutiérrez
Catedrático de Sociología

Emilio Lamo de Espinosa
Catedrático de Sociología

Cayetano López
Catedrático de Física Teórica

Carlos López Blanco
Director Global de Asuntos Públicos
Telefónica

Alfonso Maldonado
Catedrático de Ingeniería Geológica

Francisco Mangado
Arquitecto

Manuel Martín Rodríguez
Catedrático de Economía Política

Antonio Merino
Director de Estudios y Análisis del Entorno
Repsol YPF

Jaime Montalvo Correa
Vicepresidente
Mutua Madrileña

Santiago Muñoz Machado
Catedrático de Derecho Administrativo

Conrado Navarro
Director de Relaciones Institucionales
Iberdrola

Luis Oro
Catedrático de Química Inorgánica

Eva Piera Rojo
Directora de Relaciones Institucionales
BBVA

Josep Piqué
Presidente del Círculo de Economía

Javier Rupérez
Embajador de España

José Manuel Sánchez Ron
Catedrático de Historia de la Ciencia

José María Serrano Sanz
Catedrático de Economía Aplicada

José Juan Toharía
Catedrático de Sociología

José Ignacio Torreblanca
Profesor de Ciencia Política

Fernando Vallespín
Catedrático de Ciencia Política

Juan-Miguel Villar Mir
Presidente de OHL

José Ignacio Wert
Sociólogo

Juan Antonio Zufiría
Director General de IBM Global Technology
Services Europa

RAZÓN DE SER

1. Tras una exitosa transición desde la dictadura a una democracia ya plenamente consolidada, y tras varias décadas de no menos exitosos procesos de modernización económica, social y cultural, España aborda el segundo decenio del nuevo siglo con un escenario incierto. Sin negar la existencia de ámbitos en los que se han efectuado avances importantes, lo cierto es que sobre nosotros pende todavía la salida a la grave crisis económica, y se percibe un claro desgaste de la confianza en la clase política y una crisis de gobernanza que, según muchos, está provocando una puesta en cuestión del mismo modelo de Estado y favorece el aumento de una cierta "fatiga civil". España, que había tenido un gran proyecto nacional unificador, el de la transición, muestra dificultades para reencontrar una visión clara de su interés general por encima de los intereses partidistas y de las prácticas que se arraigan en otros particularismos.

No es sorprendente que, en este contexto, y pocos años después de haber dado por definitivamente resueltos los problemas que atenazaron a regeneracionistas o noventayochistas, broten aquí y allá proyectos de "regeneración" y que incluso se hable de la necesidad de una "segunda transición": para unos, el modo de superar la primera; para otros, el modo de hacerla finalmente efectiva. Ese ímpetu regenerador pone de manifiesto, en todo caso, que España no ha perdido el pulso y que la sociedad civil se inquieta e incomoda ante el presente, buscando alternativas que nos devuelvan a una senda que se corresponda con un más activo papel internacional y sirvan para generar un nuevo proyecto nacional.

2. El Círculo Cívico de Opinión es un producto más de esa coyuntura de incertidumbre, en tanto que foro de la sociedad civil, abierto, plural e independiente, alejado de los partidos pero no neutro (y menos neutral). Su objetivo es ofrecer un vehículo para que grupos de expertos puedan identificar, analizar y discutir los principales problemas y dilemas de la sociedad española, pero con la finalidad de que esos debates, conclusiones y sugerencias puedan trasladarse a la opinión pública.

Para conseguirlo, el Círculo generará propuestas y sugerencias concretas, que serán sometidas al escrutinio de la opinión pública a través de los medios de comunicación, los clásicos y los nuevos, pues pretende utilizar al máximo las posibilidades abiertas por las nuevas tecnologías de la información, para que su voz pueda ser escuchada y se proyecte hacia afuera. El Círculo parte del convencimiento de que no es bueno que los partidos monopolicen el espacio de la política; ésta debe estar abierta también a otros actores; foros como el Círculo pueden contribuir a ello.

3. El Círculo Cívico de Opinión toma la forma jurídica más simple, la de una asociación, y pretende trabajar con el mínimo posible de financiación y el mínimo posible de burocracia. Fundado por un grupo de ciudadanos preocupados por la marcha de la cosa pública, invita a todos los que puedan estar interesados a sumarse a su esfuerzo, contribuyendo tanto con apoyo económico como –lo que es más importante– con su inteligencia y conocimiento.

CÍRCULO CÍVICO DE OPINIÓN

www.circulocivicodeopinion.es
