JOSÉ VILLAVERDE CASTRO
CATEDRÁTICO DE FUNDAMENTOS DEL ANÁLISIS ECONÓMICO. UNIVERSIDAD DE CANTABRIA

A VUELTAS CON LA DEUDA PÚBLICA

Cada vez que alguna institución solvente ofrece nueva información sobre el nivel y la evolución de la deuda pública en nuestro país, saltan indefectiblemente las alarmas. Recientemente, el Banco de España ha hecho públicos los últimos datos sobre la deuda y la mayoría de los medios se han apresurado a poner el grito en el cielo. En relación con Cantabria, por ejemplo, este mismo diario titulaba la noticia de esta forma: «La deuda pública de Cantabria se descontrola y anota un máximo histórico». Por otro lado, y en relación con el conjunto del país, los medios también se han hecho eco de que el endeudamiento público supera el 100% del PIB y supone que «cada ciudadano carga con una mochila de 20.744 euros por la deuda del Estado».

Los dos titulares mencionados nos dan a entender que el tema de la deuda pública es, cuando menos, candente y preocupante. ¿Debería serlo? Pues, dando por sentado que es mejor tener un nivel de endeudamiento bajo que alto, la respuesta, como casi siempre, es depende. Y depende, sobre todo, del cuánto, cómo y para qué de la deuda.

En primer lugar, el hecho de que la deuda del Estado se encuentre en el entorno del 100% del PIB no constituye, a nivel internacional, ninguna excepción reseñable. Hay países avanzados como Bélgica, Estados Unidos o Japón que tienen niveles de endeudamiento público superiores o similares, y no pasa nada. El techo del 90% que en su día mencionaron Reinhart y Rogoff no está, ni mucho menos, acreditado entre los economistas aunque, justo es decirlo, alcanzarlo supone un toque de atención para las cuentas públicas. Por otro lado, tanto o más que el nivel de endeudamiento, interesa conocer su evolución. En el caso de España es cierto que ha ido aumentando en los últimos años, y que lo hizo de forma desbocada en los primeros estadios de la crisis. También lo es que, más recientemente, su ritmo de ascenso ha disminuido (tanto por la reducción del déficit como por el aumento del PIB), lo que constituye un indicio de que las cosas, poco a poco, se van encauzando.

Es más, de acuerdo con la información más reciente, la deuda pública ha caído durante el mes de julio, rompiendo así con la tendencia alcista precedente. No es como para tirar cohetes, pero es un síntoma de que las cosas están cambiando.

En segundo lugar, conviene dejar bien claro, por más que algunos se empeñen en lo contrario, que las finanzas de un país o de una comunidad autónoma no se gobiernan por los mismos criterios que las de los ciudadanos, lo que no es óbice, naturalmente, para que lo hagan con criterios de prudencia. Dicho esto, parece razonable (al menos hasta cierto punto) que un país o una región se endeuden si pueden hacerlo a tipos muy bajos e incluso, en algunos casos, negativos.

> «Reconociendo que es mejor no estar endeudado que estarlo, me parece que el estado actual del endeudamiento público en España y en Cantabria no tiene porqué ser motivo de excesiva preocupación»

Esto es lo que sucede con el caso de España, por lo que recabar dinero de los mercados en estas condiciones parece una práctica más que aceptable. El ahorro en la carga de la deuda que se ha conseguido en los últimos tiempos es, por esta vía, sustancial.

En tercer lugar, es importante recordar que la deuda debe utilizarse de la forma más inteligente posible. Esto, generalmente, supone dedicarla a financiar inversiones productivas y, por lo tanto, a generar más y mejor, capital público, tecnológico y humano. Es evidente que en el caso español nada de esto se ha producido ni se está produciendo, por lo que el verdadero motivo de preocupación debería estar no en el nivel de endeudamiento, ni tampoco en su evolución, sino en que el endeudamiento no está ayudando a mejorar nuestra capacidad productiva.

Ahora bien, si el endeudamiento no contribuye a fortalecer el lado de la oferta de nuestra economía, ¿lo hace al menos en relación con el tan necesitado lado de la demanda? Pues, con todas las cautelas posibles, aquí parece que la contribución es un poco más evidente, sobre todo en algunas comunidades autónomas, como la cántabra, que han optado por seguir endeudándose con la finalidad de recuperar el nivel de prestación de algunos servicios públicos básicos (sanidad, educación, dependencia, ...) que se habían deteriorado en el pasado reciente.

En conclusión, que reconociendo que es mejor no estar endeudado que estarlo, me parece que el estado actual del endeudamiento público en España y en Cantabria no tiene porqué ser motivo de excesiva preocupación. Requiere, eso sí, un seguimiento cuidadoso para desactivar su tendencia alcista (algo que parece sucede ya en los dos ámbitos comentados) y que el endeudamiento se utilice para mejorar nuestra capacidad productiva y/o mantener el Estado del Bienestar.

«Ya se cobra por los depósitos en Europa y aquí lo iremos viendo»

Almudena Román Directora general ING Direct

La firma hace frente a la guerra de cajeros, a un entorno de bajos tipos y a las voces oficiales que aconsejan cobrar más comisiones por servicios

:: JOSÉ M. CAMARERO

MADRID. Tras implantarse el cobro por retirar dinero de cajeros ajenos a la red de cada cliente, ING Direct ha lanzado Twyp Cash, una herramienta que permite sacar efectivo en DIA, Galp y Shell. Una iniciativa que, para Almudena Román, aporta una nueva dinámica al sector. La directora general del banco 'on-line' analiza la entidad, y el sector, presionados por los tipos al 0%.

–¿En qué medida ha influido la política de otros bancos con sus redes para lanzar Twyp Cash?

–Nuestros clientes tienen acceso a nueve de cada diez cajeros en España. Pero con este nuevo servicio nos hemos anticipado a futuros escenarios en los que esos costes sigan aumentando de una manera que nos haga perder competitividad. Sabiendo que ha cambiado el entorno y las amenaza que supone, nuestro trabajo era buscar otras alternativas.

–¿Cree que pueden volver a subir las comisiones por cajero?

–De hecho, ya ocurrió hace un año...

–¿Con qué cifras de uso de este sistema estaría el banco contento?

–No sé cuánto tiempo se tarda en adaptar ni cuál es el volumen de extracciones que hará el cliente. No nos hemos puesto una cifra.

–¿Pero cuándo se podrá realizar una primera valoración?

–Cuando haya suficiente respuestas para que sean representativas. Será poco tiempo hasta que se acumulen, al menos, unas cuantas miles de transacciones. A partir de ahí, seguro que se nos aporta suficiente información para dar otros pasos.

–Dicho de otra manera, ¿qué otras medidas puede tomar la entidad si esta herramienta triunfa?

–Lo mejor que puede ocurrir es que se convierta en una alternativa real de extracción de dinero para los clientes. Y eso querrá decir que habrá más bancos ofreciendo el servicio y más tiendas que lo presten. Haremos una simbiosis que creará más valor para todos los consumidores.

–¿El cliente de ING Direct se adapta al que pueda tener en DIA?

–Había que hacer algo pronto, dar-

Almudena Román, directora general de ING Direct. :: J. R. LADRA

les alternativas y salirnos de ese terreno de juego tan marcado de los cajeros. No hemos mirado tanto la adecuacion por perfiles como la velocidad para plantear una solución.

–Se trata de una opción que, por hábitos, puede ser rechazada.

–Ocho de cada diez euros en España se mueven en efectivo. Además, la tendencia es que haya menos cajeros, por las declaraciones que vemos. Y somos uno de los países con más alta penetración de móviles y uso de redes sociales.

–¿Durante cuanto tiempo puede aguantar la banca con estos tipos de interés tan bajos?

–Depende mucho de cómo evolucionen y si entramos en tipos negativos de verdad o no. Hasta ahora se puede aguantar.

–¿Se plantean cobrar por los ahorros en los depósitos de clientes?

–Esto ya está ocurriendo en Europa. Y aquí lo iremos viendo. Depende del tiempo que estemos en esta situación de tipos en mínimos.

–La remuneración al ahorro ha sido una de sus banderas comerciales.

–Yo sé lo que valoran los clientes y por qué el banco sigue creciendo en cualquier entorno. Y lo hacemos orgánicamente porque generamos tranquilidad y cumplimos nuestras promesas. Tratamos como nos gusta que nos traten a cada uno.

–¿Está abocado a cobrar comisiones, como aconseja el regulador?

–Por los servicios básicos no cobramos. Y no estamos abocados a cobrar. No es nuestra primera opción. Sí estamos enfocados a buscar modelos de creación de valor digital.

–En un entorno de cierre de oficinas del sector bancario, ¿ING Direct recorre el camino contrario con algunas aperturas?

–Seguimos la corriente de los clientes y sus necesidades. Si hay puntos en los que existe una masa crítica a los que podamos ayudar con una oficina, lo haremos. Pero tampoco vamos a expandirnos. Analizamos los clientes que tenemos, dónde están situados y, en función de esas condiciones, decidimos si queremos oficinas o no en un lugar concreto.

–¿No se puede funcionar sólo con Internet y siempre es necesario tener alguna sucursal abierta?

–Normalmente los clientes vienen a nuestras oficinas en algún momento trascendental de su vida en el que necesitan ver a alguna persona: al contratar una hipoteca o al abrir una cuenta para un hijo. Pero el 98% de los contactos son digitales.

–¿Se ha recrudecido la guerra del crédito hipotecario y de consumo?

–La inversión inmobiliaria para personas con ahorro es una opción segura en un momento de mucha volatilidad de las Bolsas, porque, además, han caído mucho los precios. Hay cierto ánimo y dinámica de inversión. En cuanto a los préstamos de consumo, hay muy buenas condiciones a tipos muy competitivos.