

The background of the entire page is a close-up, slightly angled view of several Euro banknotes. The colors are vibrant, with shades of blue, green, and orange visible. The large, stylized numbers '02' are prominent in the upper left corner, and the word 'EURO' is partially visible on the notes.

02

Marzo 2023
PA-2023-02

**INSTRUCCIONES GENERALES
PARA TODAS LAS PARTES**

La batalla por el dinero público. Negociando en el parador

Xavier Ballart


IGOP
Institut de
Govern i
Polítiques
Públiques


UAB
Universitat
Autònoma
de Barcelona

Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial- NoDerivatives License (CC BY-NC-ND 4.0).

All Cases are available at: <https://igop.uab.cat>

How to quote this case.

Ballart, Xavier (2023). La batalla por el dinero público. Negociando en el parador. Case Program Series Ref. PA-2023-02.

Copyright © 2023 The Author(s).

This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial- NoDerivatives License (CC BY-NC-ND 4.0) which permits noncommercial re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited, and is not altered, transformed, or built upon in any way.

Authors

Xavier Ballart (Professor de la Universitat Autònoma de Barcelona)

Notes.

Este caso ha sido elaborado por Xavier Ballart, profesor de la Unidad de Ciencia Política de la UAB especializado en Administración Pública y Análisis de Políticas. El sistema de puntos y su estructura son muy similares a algunos casos del programa de negociación de la Universidad de Harvard como los casos Deeport o Harborco. Se ha adaptado el mismo esquema de funcionamiento a una situación distinta.

El caso se presenta en 2 archivos distintos: uno de instrucciones generales y otros de instrucciones confidenciales para cada una de las 6 partes.

CONTENT

El caso4

Información para todas las partes interesadas.....4

 Introducción..... 4

 Las partes 4

 La negociación y los temas 5

Mecánica de la negociación..... 7

El caso

Este caso se desarrolla en la práctica formando grupos de seis personas en los que cada una asume el rol de una parte. Es conveniente leer primero las instrucciones generales y repartir después las instrucciones confidenciales para cada parte (segundo archivo) de forma que cada jugador sólo tenga acceso a las instrucciones de un único rol. En la medida que el número de participantes permita formar varios grupos de seis es más interesante ya que se pueden comparar los resultados obtenidos por los distintos grupos.

El objetivo de cada jugador es maximizar sus puntos individuales al final del tiempo previsto (2 horas, se puede prever más tiempo pero es conveniente fijar un tiempo máximo). Pero también es importante la suma total de los puntos individuales que representa la puntuación colectiva para cada uno de los grupos. Al final de la negociación se pueden comparar las puntuaciones obtenidas por las personas que asumieron un mismo rol (no así las que asumen roles distintos) en distintos grupos. También se pueden comparar las puntuaciones colectivas obtenidas por cada grupo de seis. En ambos casos, una puntuación más elevada supone un resultado mejor.

Información para todas las partes interesadas

Introducción

A principios del año 2022, el gobierno español se propone encauzar las dinámicas territoriales y regenerar la democracia española. La desafección al molde surgido de la Transición ha alcanzado un punto crítico y ante la amenaza catalana de secesión, la reforma es indispensable. Dado que las comunidades autónomas (CCAA) deberían desempeñar un papel protagonista en la reforma, el gobierno cita a un representante de Cataluña, a otros 3 representantes de otros tantos grupos de CCAA junto con 2 representantes del gobierno central, el Presidente del Gobierno quien debe impulsar la negociación y el ministro del área económica y de hacienda con el objeto que los posibles acuerdos resultado de la negociación tomen en consideración la delicada situación económica del país. El gobierno quiere transmitir a los ciudadanos el mensaje que están dispuestos a replantear el sistema y que todas las partes van a hacer un gran esfuerzo para encontrar una salida razonable.

Las partes

1. **Presidencia del Gobierno**, representa al gobierno de España. Debe mostrar sensibilidad a las demandas de las CCAA pero al mismo tiempo velar por la unidad de España y por la

sostenibilidad económica de las generaciones futuras.

2. **CCAA de régimen foral** (País Vasco y Navarra). Si bien se trata de dos CCAA diferenciadas, la representación única obedece al hecho de ser las únicas que cuentan con una regulación constitucional (régimen foral) que supone importantes ventajas en el plano financiero. Tienen posiciones parecidas a Cataluña en temas relacionados con la identidad nacional, la lengua y la cultura propias.
3. **CCAA de régimen común beneficiarias del actual sistema de financiación** (Andalucía, Extremadura, Canarias, Castilla la Mancha, Castilla-León, Galicia, Asturias, Aragón, Cantabria, Murcia, La Rioja). Estas CCAA están satisfechas con el sistema de financiación autonómico actual si bien los niveles de beneficios que obtienen no son iguales. Su preocupación principal en el supuesto de un cambio de sistema que les perjudicara sería conseguir algún tipo de indemnización. En relación con los temas relativos a la soberanía nacional tienen posiciones similares a las del gobierno central.
4. **CCAA de régimen común no beneficiarias con el sistema actual** de financiación (Madrid, Valencia, Baleares). Como en el caso de Cataluña, estas CCAA han sido tradicionalmente perjudicadas por el sistema de financiación autonómica. Si bien sus posiciones pueden variar en función de quien gobierna, su posición en relación con temas relativos a la soberanía nacional y el

secesionismo catalán está más próxima al grupo de CCAA liderado por Andalucía que al grupo vasco-navarro.

5. **Ministerio de Economía.** Su posición política es muy similar a la de la Presidencia del Gobierno. Sin embargo ha sido incluido en esta negociación para defender una perspectiva económico-racional dada la necesidad de responder globalmente por las finanzas españolas ante la UE y las instituciones financieras internacionales. Su inclusión en la negociación se debe asimismo a que conoce las deficiencias del sistema de financiación autonómico actual y la situación financiera del Estado español tras una crisis económica que ha dejado al país con un elevado índice de paro (21%) y una deuda pública del 100% del PIB tras el rescate bancario.
6. **Cataluña.** Es la CA que ha provocado la situación actual tras la crisis económica y política que ha puesto de relieve las deficiencias del sistema de financiación de las CCAA. Sus representantes políticos prefieren ejercer el derecho a decidir a través de un referéndum y una posible secesión antes que mantener la situación actual. Le preocupan la financiación autonómica pero también el reconocimiento de la identidad nacional catalana y todo lo relacionado con posibles amenazas a su lengua y cultura.

La negociación y los temas

El proceso de negociación se inicia por iniciativa del Presidente del Gobierno que reúne a las demás partes en un Parador de la red de Paradores Nacionales (una cadena de hoteles de lujo propiedad de la administración central del Estado). La negociación se desarrolla por un tiempo límite de 2 horas y su éxito exige un acuerdo de como mínimo 5 de las 6 partes reunidas si bien un acuerdo por unanimidad (votos favorables de las 6 partes) es mejor y supone algunos puntos adicionales para una de las partes.

Temas y propuestas posibles por temas

Tema 1: Nación y soberanía

- a) España es el único sujeto político en el que reside la soberanía nacional única
- b) Incluir en la Constitución una referencia a la singularidad nacional de Cataluña, País Vasco y Galicia dentro de una España unida.
- c) España es una nación. Cataluña, País Vasco y Galicia también son naciones si así lo cree una mayoría de sus habitantes.

Tema 2: Distribución competencial: competencias culturales y lingüísticas

- a) Simplificación competencial de acuerdo con la jurisprudencia del TC hasta la actualidad.
- b) Idem que a) + Exclusividad blindada en política lingüística (incluyendo el modelo de inmersión lingüística en educación) y en política cultural para las CCAAs con lengua propia.
- c) Idem que b) Promoción activa del catalán, euskera y gallego en España y en el extranjero al mismo nivel que el castellano.

Tema 3: Referéndums, secesión y reforma constitucional

- a) Referéndum en Cataluña primero
- b) Reforma constitucional primero y referéndum en Cataluña después
- c) Reforma constitucional menor en sentido federal simétrico incluyendo al Senado
- d) Prohibición expresa de la secesión e imposibilidad de someter a referéndum de una parte de España la voluntad de permanecer en ella.

Tema 4: Financiación autonómica

- a) Sin principio de ordinalidad ni ningún tipo de balanzas fiscales.
- b) Principio de ordinalidad (las CCAA mantiene el mismo ranking de financiación per cápita ajustada disponible antes y después de las transferencias del sistema autonómico) + Fijación

de un máximo para el déficit fiscal equivalente al 6% del PIB de la CA

- c) Idem. que b) pero máx. para el déficit fiscal equivalente al 4% del PIB de la CA
- d) Idem. que b) pero máx. para el déficit fiscal equivalente al 2 % del PIB de la CA

Tema 5: Compensación por el cambio del sistema de financiación a costa de la deuda que tienen las CCAAs con la Administración central

- a) Cancelación de 40.000 M euros, a repartir proporcionalmente entre el grupo de 11 CCAA con menor renta per cápita en los próximos 10 años
- b) Cancelación de 30.000M euros, mismas condiciones que en a)
- c) Cancelación de 20.000M euros, mismas condiciones que en a)
- d) Cancelación de 10.000M euros, mismas condiciones que en a)
- e) Ninguna compensación por parte de la Administración central.

Mecánica de la negociación.

La negociación empieza con la lectura de la propuesta inicial de la Presidencia del Gobierno que se debe votar a mano alzada. La propuesta inicial es la siguiente:

- Tema 1: España es el único sujeto político en el que reside la soberanía nacional única.
- Tema 2: Simplificación competencial de acuerdo con la jurisprudencia del TC hasta la actualidad.
- Tema 3: Prohibición expresa de la secesión e imposibilidad de someter a referéndum de una parte de España la voluntad de permanecer en ella.
- Tema 4: Sin principio de ordinalidad ni ningún tipo de balanzas fiscales.
- Tema 5: Ninguna compensación por parte de la Administración central.

Durante la negociación, se puede realizar todas las votaciones informales/parciales por temas que se estimen necesarias pero la votación final, como la inicial, debe ser sobre un paquete cerrado que incluya los cinco temas.

- Si no se reúnen los votos de al menos cinco partes en una votación formal sobre un paquete cerrado que incluya todos los temas, se continuará con la negociación hasta agotar el tiempo máximo de 2 horas con la posibilidad de prórroga de 30 minutos.
- No se pueden añadir nuevos temas ni nuevas propuestas a los temas que se detallan en estas instrucciones. Cada parte debe procurar entender su rol e intereses de acuerdo con sus instrucciones confidenciales y argumentar en base a los temas de fondo.
- No se pueden modificar las propuestas añadiendo o quitando recursos económicos.

Una vez aprobada una propuesta global incluyendo los 5 temas, (con los votos favorables de al menos 5 partes), la votación será final y vinculante. Esto significa que cada parte obtendrá los puntos que de acuerdo con sus instrucciones particulares le correspondan para el paquete de soluciones aprobado. Esto será también así para cualquier parte que no hubiera votado a favor de la propuesta conjunta (para la que el acuerdo alcanzado por las demás partes determina por tanto su puntuación final).

Sólo en el caso de que en el término de 2 horas (o de la prórroga) no se llegue a ningún acuerdo con el apoyo de al menos 5 partes, cada parte obtendrá los votos que indiquen sus instrucciones particulares para el resultado de no acuerdo.

02

Marzo 2023
PA-2023-02

La batalla por el dinero público. Negociando en el parador

Xavier Ballart

Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial- NoDerivatives License (CC BY-NC-ND 4.0).

All Cases are available at:
<https://igop.uab.cat>


IGOP
Institut de
Govern i
Polítiques
Públiques

UAB
Universitat
Autònoma
de Barcelona