



Actividad empresarial y forma jurídica

Actividad empresarial y forma jurídica: cuestiones económicas básicas // Gobierno corporativo y accionistas minoritarios // Emprendimiento // Empresa familiar // Responsabilidad penal de personas jurídicas // Fundaciones y grupos de empresas // Oliver Williamson y la gobernanza económica // Colegios, familias y alfabetización financiera // Administración judicial de sociedades mercantiles // Justificación del impuesto sobre sociedades // Teoría del principal-agente // RSC y sector privado // Religión, empresa y capitalismo // Pensamiento económico de Vargas Llosa // Finanzas para enseñar economía (M. Desai) // Indicadores económicos // Empresas “unicornio” // Financiación de la actividad empresarial // Renta fiscal según Haig-Simons // Paradoja del dividendo // Propuesta de reforma del impuesto sobre sociedades // Entrevistas // Hitos normativos // “Manual de regulación bancaria” // “Homo Deus” // “La llamada de la tribu”



eXtoikos

Revista digital para la difusión del conocimiento económico

Consejo de Redacción

José M. Domínguez Martínez (Director)
Rafael López del Paso (Editor Ejecutivo)
José M^a López Jiménez (Secretario)
Francisco Ávila Romero
Germán Carrasco Castillo
Juan Ceyles Domínguez
Sergio Corral Delgado
José A. Díaz Campos
Juan F. García Aranda
Adolfo Pedrosa Cruzado

Secretaría administrativa

Estefanía González Muñoz
Francisca Badillo Castillo

Diseño y maquetación

Marta Bravo Carmona
Juan Ceyles Domínguez
Rafael Muñoz Zayas

Edita y realiza

Instituto Econospérides para la Gestión del Conocimiento Económico
Contacto: instituto@econosperides.es
Sitios en Internet: www.econosperides.es / www.extoikos.es

El Instituto Econospérides no se solidariza necesariamente con las opiniones, juicios y previsiones expresados por los colaboradores de este número, ni avala los datos que estos, bajo su responsabilidad, aportan.

© Instituto Econospérides para la Gestión del Conocimiento Económico.
ISSN: 2173-2035

Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación, así como la edición de su contenido por medio de cualquier proceso reprográfico o fónico, electrónico o mecánico, especialmente imprenta, fotocopia, microfilm, “offset” o mimeógrafo, sin la previa autorización escrita del editor.

eXtoikos

Revista digital para la difusión del conocimiento económico

Sumario

<u>Presentación</u>	Pág.
Presentación del número 21 <i>José M. Domínguez Martínez</i>	1
<u>Tema de debate</u>	
Actividad empresarial y forma jurídica: algunas cuestiones económicas básicas <i>José M. Domínguez Martínez</i>	5
El gobierno corporativo de las sociedades mercantiles y la protección de los accionistas minoritarios <i>José M^a López Jiménez</i>	9
Los factores determinantes del emprendimiento <i>José A. Díaz Campos</i>	13
El protocolo como instrumento de buen gobierno en la empresa familiar <i>Rafael Perea Ortega</i>	17
Una (otra) aproximación al régimen de responsabilidad penal de las personas jurídicas <i>Juan de Dios Cárdenas Gálvez</i>	23
La presencia de las fundaciones en los grupos de empresas grandes <i>Antonio Jesús López Expósito</i>	29
<u>Artículos</u>	
Oliver Williamson y la gobernanza económica <i>Urbano López Fernández</i>	33
El papel de los colegios y de la familia en la alfabetización financiera de los jóvenes: Evidencia internacional a partir de dos investigaciones con datos de PISA 2012 y 2015 <i>Manuel Salas Velasco, Dolores Moreno Herrero y José Sánchez Campillo</i>	37
La administración judicial de sociedades mercantiles y figuras afines <i>Beatriz Martínez-Treceño Martínez y José María Casasola Díaz</i>	43
La controvertida justificación del impuesto sobre sociedades: aspectos básicos <i>José M. Domínguez Martínez</i>	49
<u>Ensayos y notas</u>	
Teoría del principal-agente <i>Jesús Alfaro Águila-Real</i>	53
El papel de la RSC en el sector privado <i>María José Rueda Fernández</i>	57
La religión y su relación con la empresa y el capitalismo <i>José M^a López Jiménez</i>	61
<u>Pensamiento económico</u>	
El pensamiento liberal a través de la visión de Mario Vargas Llosa <i>José M^a López Jiménez</i>	65
<u>Enseñanza de la Economía</u>	
La teoría de las finanzas como fuente para la enseñanza de la Economía: la contribución de M. Desai <i>José M. Domínguez Martínez</i>	73
<u>Coyuntura económica</u>	
Indicadores económicos básicos <i>Instituto Econospérides</i>	77
<u>Gráfico seleccionado</u>	
El parque de “empresas unicornio” <i>Fernando Morilla García</i>	79
<u>Radiografía económica</u>	
La financiación de la actividad empresarial en España <i>José Antonio Muñoz López</i>	81
<u>Metodología económica aplicada</u>	
El concepto de renta fiscal según Haig-Simons: los vasos comunicantes <i>José M. Domínguez Martínez</i>	83

Razonamiento económico

Paradoja del dividendo: ¿hasta dónde llega la paradoja? 85
José M. Domínguez Martínez

Curiosidades económicas

Una propuesta radical de reforma del impuesto sobre sociedades: impuesto vs. dividendo 89
José M. Domínguez Martínez

La economía vista por sus protagonistas

Entrevistas sobre la valoración social de las diferentes formas jurídicas empresariales 91
José M^a López Jiménez

Regulación

Principales hitos normativos de 2018 97
José M^a López Jiménez

Reseña de libros

“Manual de regulación bancaria en España”, de Mario Deprés, Rocío Villegas y Juan Ayora 101
José M. Domínguez Martínez

“Homo Deus. Una breve historia del mañana”, de Yuval Noah. Harari 103
José M^a López Jiménez

“La llamada de la tribu”: La travesía intelectual de Mario Vargas Llosa 109
José M. Domínguez Martínez

Selección de artículos publicados

Relación de artículos seleccionados publicados en diferentes medios durante 2018 111
Instituto Econospérides

Colaboradores en este número

133

PRESENTACIÓN

Presentación del número 21

José M. Domínguez Martínez

El número que ahora ve la luz es el 21º de los que, con carácter ordinario, el Instituto Econospérides para la Gestión del Conocimiento Económico ha venido editando ininterrumpidamente desde el año 2011. A tales números ordinarios se suman otros dos especiales con una configuración distinta de la estándar de la revista. Dicha estructura-tipo, sin perjuicio de lo que se expondrá más adelante, se mantiene en el número 21, de cuyo contenido se pretende dar cuenta en estas líneas.

La actividad empresarial y la forma jurídica para llevarla a cabo es el tema seleccionado para la sección de debate. Ésta se abre con un breve trabajo, elaborado por el director de la revista, en el que, a modo de inventario ilustrativo, se efectúa un recuento de las cuestiones económicas básicas que se suscitan en este apartado tan trascendental, en una época en la que asistimos a una revisión radical de los paradigmas tradicionales y en la que surgen nuevos modelos y esquemas para el inicio y el desarrollo de la actividad empresarial.

Otras cinco colaboraciones se incluyen en esta primera sección. Inicialmente José María López se ocupa de analizar una cuestión que está adquiriendo una importancia creciente en el ámbito del gobierno corporativo como es la protección de los intereses de los accionistas minoritarios. En el trabajo se esbozan las tendencias recientes en dicho apartado, partiendo de la consideración de la relación entre la propiedad y la gestión de las sociedades mercantiles. La difusión de una adecuada información, financiera y no financiera, se erige como piedra angular de la defensa de los intereses de los accionistas y de los *stakeholders*.

Por su parte, José Antonio Díaz efectúa un repaso de los factores determinantes del emprendimiento. En este trabajo se hace hincapié en el problema de la supervivencia empresarial y en la importancia de acceder al emprendimiento por oportunidad, guiada por una idea de negocio, y no por necesidad. Asimismo se presta atención a los motivos del fracaso de los proyectos empresariales.

El protocolo como instrumento de buen gobierno en la empresa familiar es, posteriormente, objeto de análisis por parte de Rafael Perea. En esta colaboración se aborda el papel de dicho instrumento, su proceso de configuración, sus aspectos diferenciadores y su consideración desde el punto de vista de la publicidad. El autor destaca la incidencia positiva que el protocolo familiar tiene en la gestión de la empresa familiar y en la consecución de sus resultados.

El tratamiento de las sociedades ha experimentado notorios cambios en los últimos años, los cuales han

dado lugar a la aparición de perspectivas novedosas, en algunos casos con implicaciones relevantes. Tal es la situación concerniente a una nueva forma de riesgo explícito como es el riesgo penal. De la aproximación al régimen de responsabilidad de las personas jurídicas se ocupa el trabajo realizado por Juan de Dios Cárdenas. En este se pone de manifiesto cómo se han ido difuminando progresivamente las diferencias entre las personas físicas y las personas jurídicas, lo que ha llevado incluso al sacrificio de principios esenciales del Derecho Penal clásico.

La sección se cierra con una colaboración en la que Antonio López examina la presencia de las fundaciones en los grandes grupos de empresas. La atención se centra en aquellas fundaciones que, de forma directa o indirecta, llevan a cabo una actividad de naturaleza económica mercantil, en algunos casos alcanzando gran trascendencia dentro de los sectores correspondientes. En este contexto, las fundaciones bancarias son objeto de consideración específica. Por otro lado, la constitución de fundaciones por compañías mercantiles para el desarrollo de actividades de interés social (fundaciones corporativas) es también objeto de consideración.

Posteriormente, dentro ya del apartado de artículos, se incluyen cuatro trabajos. En el primero de ellos, Urbano López aborda las aportaciones de Oliver Williamson, galardonado con el Premio Nobel de Economía. Partiendo del concepto clave de costes de transacción se exponen las diferentes formas en las que los agentes económicos organizan sus intercambios. Igualmente se aborda la contribución de esta línea de análisis al desarrollo de una nueva visión de la empresa. En el trabajo se sostiene la idea de que las aportaciones de Oliver Williamson permiten configurar una auténtica teoría económica de la gobernanza que puede ser de aplicación en los campos del Derecho y la Política.

En el segundo de los artículos, los profesores Manuel Salas, Dolores Moreno y José Sánchez ofrecen una síntesis de investigaciones propias, basadas en datos de las pruebas de PISA, en las que se estudia el papel de los colegios y de la familia en la alfabetización financiera de los jóvenes. De tales investigaciones se desprende la relevancia de las competencias matemáticas y de comprensión lectora en la adquisición de conocimientos financieros, así como el papel del entorno familiar en el proceso de adquisición de competencias en este ámbito. A partir de la exposición de las conclusiones obtenidas se formulan recomendaciones de política educativa para el desarrollo de competencias financieras.

Seguidamente Beatriz Martínez-Treceño y José María Casasola efectúan una exposición de las fórmulas previstas en el ordenamiento jurídico que,

en virtud de disposiciones judiciales, sustituyen o limitan la administración societaria de las entidades mercantiles. Así, la administración judicial, la administración para el pago y la administración concursal de empresas son objeto de un detallado análisis.

El último de los artículos, de la autoría de quien escribe estas palabras, va dedicado a poner de relieve los principales aspectos que marcan la controversia referente a la justificación del impuesto sobre sociedades. En esta colaboración se destaca cómo la amplia extensión de este gravamen en los sistemas tributarios reales contrasta con las argumentaciones que emanan de la doctrina económica.

Tres son las colaboraciones incluidas en la sección de ensayos y notas. En la primera de ellas, el profesor Jesús Alfaro aborda la teoría del principal-agente, realizando un análisis del papel de las distintas partes que intervienen en la constitución y el desenvolvimiento de una sociedad mercantil. En este contexto, se pone de relieve la posición de los aportantes de capital como propietarios o titulares residuales, toda vez que son quienes pueden perder más fácilmente su aportación a la empresa en comparación con otros participantes. Asimismo, se incide en la importancia de la regulación de los intereses de los distintos grupos relacionados con la actividad de la empresa, haciendo especial hincapié en los costes de agencia.

A su vez, María José Rueda examina el papel de la responsabilidad social corporativa en el sector privado como palanca, complementaria a la actuación del sector público, del desarrollo sostenible. A este respecto, se enfatiza la necesidad de la implicación del sector privado con vistas a la consecución de los ODS de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible.

Finalmente, José María López analiza la influencia de la religión en la plasmación del rol del empresario. La conocida tesis de Max Weber sirve como punto de partida de un recorrido argumental en el que el autor ofrece indicios que invitan a cuestionar el carácter universal de la autoridad atribuida al espíritu del protestantismo en el florecimiento de la actividad empresarial.

A renglón seguido, dentro de la sección reservada al pensamiento económico, el mismo autor ofrece una síntesis de las aportaciones de algunos de los grandes filósofos liberales incluidos en la obra de Mario Vargas Llosa “La llamada de la tribu”.

Por lo que se refiere a la enseñanza de la economía, en este apartado tiene cabida un ensayo, realizado por quien suscribe estas líneas, en el que se plantea la utilización de la teoría de las finanzas como fuente para la enseñanza de la Economía, a partir de la obra de Mihir Desai “The wisdom of finance”.

En el epígrafe dedicado a la coyuntura económica

se recoge una síntesis de la evolución de los indicadores económicos básicos en distintos planos territoriales: Estados Unidos, Eurozona, España y Andalucía.

En el apartado correspondiente al gráfico seleccionado Fernando Morilla aborda la medición del parque de los “unicornios”. En esta nota se señalan los rasgos característicos de dicha categoría de empresas, respecto a la que se muestra su distribución por países.

El de radiografía económica se centra en la estructura de la financiación de las empresas en España, merced a un trabajo realizado por José Antonio Muñoz. En éste se constatan los efectos del fenómeno de la desintermediación financiera, con una significativa disminución del peso de la financiación crediticia.

Más adelante, en el ámbito de la metodología económica se presta atención al método de cálculo de la renta personal según la acepción Haig-Simons, poniendo énfasis en la conexión entre el componente del consumo y el de la variación de la riqueza.

Ya en el apartado reservado al razonamiento económico, se trae a colación la conocida “paradoja del dividendo”. En esta nota se llama la atención acerca del papel clave que juega el sistema de relación aplicable entre el impuesto sociedades y el impuesto sobre la renta de las personas físicas, y se apunta la posibilidad de que, en la práctica, no se dé dicha paradoja, sino la correspondiente a la dotación a reservas.

Posteriormente, el epígrafe dedicado a las curiosidades económicas acoge una aproximación a una propuesta radical de reforma del impuesto sobre sociedades consistente en la supresión del impuesto a cambio del otorgamiento de un derecho a la percepción de dividendos a favor del Estado.

Ya en la sección destinada a los protagonistas de la economía, José María López es el encargado de recabar la opinión de una serie de personas acerca de la valoración social de las diferentes formas jurídicas empresariales, mediante un cuestionario en el que se incluye un amplio espectro de temas de gran relevancia en relación con el desarrollo de la actividad empresarial.

Por otro lado, dentro de la sección reservada a la regulación, igualmente José María López efectúa un resumen sistemático de los principales hitos normativos con implicaciones económicas, en este caso correspondientes al ejercicio 2018.

La sección de reseña de libros acoge tres reseñas, la primera y la tercera a cargo nuestro y la segunda, de José María López. La primera corresponde a “Manual de Regulación Bancaria”, obra de Mario Deprés, Rocío Villegas y Juan Ayorda, editada por Funcas. En la segunda José

María López comenta el libro “Homo Deus. Una breve historia del mañana”, de Yuval N. Harari. Finalmente se ofrece una reseña de la obra “La llamada de la tribu”, del escritor y pensador Mario Vargas Llosa, Premio Nobel de Literatura.

El contenido del sumario finaliza con una selección de artículos publicados en diferentes medios durante 2018.

No quiero finalizar estas líneas sin, como siempre, trasladar, en nombre del Consejo de Redacción de *eXtoikos*, nuestro agradecimiento a todas aquellas personas que, de manera desinteresada, han contribuido a que el número 21 de la revista haya podido ver la luz. También, cómo no, a quienes acceden a la publicación y difunden sus contenidos.

Y, como al comienzo se anticipaba, en esta entrega concurre alguna circunstancia especial, que ahora es el momento de poner de manifiesto. A lo largo de las presentaciones de los diferentes números de *eXtoikos* que han precedido al actual hemos ido dejando constancia de las vicisitudes que ha habido que ir afrontando para sacar adelante cada uno de ellos. La publicación de un total de 23 números, 21 ordinarios y 2 especiales, en el curso de los ocho años transcurridos, puede parecer una tarea sencilla, o quizás no tanto, máxime si se tienen presentes los exigüos medios humanos, materiales y económicos que hemos tenido a nuestra disposición. Como he señalado en cierta ocasión en estas páginas, algunas personas, según los testimonios recibidos, nos han mostrado su sorpresa por el hecho de que nuestra revista, pese a no contar con vientos favorables, haya podido no sólo mantenerse a flote sino incluso cubrir un itinerario variado. También nosotros mismos, cuando echamos la vista atrás y calibramos la proporción de nuestros modestos recursos, somos los sorprendidos. Y, a fuer de sinceros, no sabríamos decir si, a la vista de las condiciones que ha habido que asumir a lo largo de nuestra travesía, tendríamos hoy la energía para empezar la aventura que concebíamos en el verano de 2010.

Con esa trayectoria a nuestras espaldas, llegaba en 2018 la coyuntura, anteriormente aplazada, para proceder a realizar una reflexión estratégica. Así, lo hicimos en las reuniones de la Asamblea General y de la Junta Directiva del Instituto Econospérides que celebramos en los meses de mayo y julio.

Una de las opciones que, de forma natural, y hasta cierto punto lógica, había que poner sobre la mesa era poner punto final a nuestro proyecto editorial. Existían argumentos y razones pragmáticas para respaldarla, pero, a decir verdad, no fue acogida con demasiado entusiasmo. Así las cosas, ante la voluntad de los miembros del Instituto por garantizar la continuidad de *eXtoikos* bajo algún esquema, la cuestión se centraba en buscar una fórmula que permitiese conjugar varios atributos: i) preservar la

publicación de la revista; ii) aparición de dos números al año; iii) articular los contenidos sin sujeción a ningún sumario estándar, de manera que cada número contenga una serie de colaboraciones, en una cifra mínima en torno a cuatro, acompañadas, en su caso, de, al menos, una reseña de una obra; iv) mantenimiento en el sitio web de los epígrafes utilizados hasta ahora en la revista, que se irán nutriendo con las colaboraciones que se vayan publicando en la revista, o bien con aportaciones directas sin someterse al proceso de edición de aquella.

En definitiva, la propuesta editorial de *eXtoikos* en la nueva etapa a iniciar en 2019 responderá al siguiente planteamiento:

- i. Publicación de la revista en formato digital, con periodicidad semestral, sin diferenciación de contenidos por epígrafes estandarizados.
- ii. Los originales recibidos se someterán a una evaluación doblemente ciega
- iii. Una vez publicado cada número, sus contenidos pasarán a formar parte del repositorio de contenidos, organizado por secciones, que estará disponible en la página web del Instituto Econospérides.
- iv. De forma paralela a la revista, en dicha página se publicarán colaboraciones que sean validadas por el Consejo de Redacción, en este caso sin recurrir necesariamente a evaluaciones externas. Antes de su incorporación a la sección correspondiente, se recogerán en el apartado de novedades.
- v. Sin perjuicio de lo anterior, podrá promoverse la elaboración de trabajos sobre temas monográficos como publicación unitaria.
- vi. Los interesados podrán acceder gratuitamente a todos los contenidos, como hasta el momento.

En fin, extenuados, llegamos así al término de una larga etapa plagada de obstáculos. Podrían ser éstos una excusa perfecta para la renuncia. Sin embargo, el rastro que hemos ido dejando y, sobre todo, los testimonios que de manera espontánea hemos ido recibiendo son un estímulo más poderoso que nos mueve a no claudicar, y a tratar de que este modesto proyecto de generación y difusión del conocimiento económico siga su marcha. Sólo el paso del tiempo dictaminará, con su ley inapelable, si seremos capaces de lograrlo.



**TEMA DE
DEBATE:
ACTIVIDAD
EMPRESARIAL
Y FORMA
JURÍDICA:
ALGUNAS
CUESTIONES
ECONÓMICAS
BÁSICAS**

Actividad empresarial y forma jurídica: algunas cuestiones económicas básicas

José M. Domínguez Martínez

Resumen: Esta nota tiene por objeto trazar a grandes rasgos algunas de las cuestiones básicas que se suscitan acerca de las formas jurídicas a través de las que se puede llevar a cabo la actividad empresarial. Se ofrece una relación de tales cuestiones y se señalan posibles líneas de análisis.

Palabras clave: Empresas; actividad económica; forma jurídica empresarial.

Códigos JEL: L2; M2.

Las empresas están ahí, formando parte, como algo natural, intrínseco a la propia actividad económica. Tanto es así que, durante bastante tiempo, su papel apenas concitó la atención de los economistas. A lo largo de décadas, la teoría económica se fue construyendo sin reparar en la laguna en la que estaba sumida la concepción de la empresa. Con retraso, las elaboraciones teóricas acerca de la misma se han multiplicado en el ámbito de la doctrina económica. Con todo, la empresa, lejos de responder a un arquetipo definido e inmutable, se asemeja más bien a un animal vivo en permanente estado de mutación, con una fisonomía poliédrica y cambiante que desafía los cánones analíticos. No solo desde una perspectiva económica, pues muchos son los aspectos de interés relacionados con la empresa que se suscitan en los más variados campos del saber.

El propósito de esta nota es reflejar algunas de las cuestiones económicas básicas que se suscitan acerca de las formas jurídicas a través de las que se puede llevar a cabo la actividad empresarial, lo que se hace a continuación en una relación que en modo alguno pretende ser exhaustiva:

1. **La razón de ser de la empresa.** ¿Cuál es la justificación para la existencia de una empresa en un sistema capitalista de mercado?, ¿podría subsistir éste sin el concurso de las organizaciones empresariales? Se trata de dos interrogantes cruciales para los que Coase aportó una exégesis que ha sido determinante para el conocimiento de la realidad empresarial. Dicha explicación invita a buscar el esquema óptimo entre la jerarquía empresarial y el recurso a agentes independientes para el desenvolvimiento de la actividad productiva. Algunos de los desarrollos acaecidos a lo largo de las últimas décadas hacen que sea una cuestión en revisión permanente. A este respecto, el recurso al *outsourcing* se ha convertido en la práctica en una opción de ida y vuelta, si bien su posición se ve favorecida por las ventajas que proporciona el proceso de globalización, la revolución tecnológica y la disminución de los costes de transporte.

2. **La empresa ante los nuevos paradigmas**

económicos. De manera particular, los esquemas organizativos empresariales se ven afectados por los nuevos paradigmas económicos surgidos a raíz de los avances tecnológicos y el ascenso de la economía colaborativa. Dentro de los escenarios emergentes, los consumidores finales se encuentran con una enorme gama de opciones de bienes y servicios, sujetos a menores costes de transacción e incluso, en algunos casos, sin estar sometidos a un precio directo, y asumen tareas del ciclo de distribución que antes eran realizadas por empresas.

3. **La empresa y el no fin de la historia.** Los hechos acontecidos desde la caída del Muro de Berlín, pese a las expectativas iniciales, ponen de manifiesto que el sistema liberal de mercado no ha consolidado su dominio entre las naciones del planeta. Sin embargo, paradójicamente, algunos de los grandes dominadores en el nuevo orden económico internacional se basan en la actuación de empresas de control estatal en un mercado abierto y supuestamente competitivo, en el que se incorporan intervenciones y restricciones a través de medidas de política económica.
4. **Empresario individual vs entidad asociativa.** Sigue siendo ésta la cuestión primigenia a plantear por quien quiera promover un proyecto empresarial. Naturalmente, la complejidad del proyecto es un claro condicionante, así como el grado de responsabilidad patrimonial que se esté dispuesto a asumir.
5. **Derechos y obligaciones societarias: el alcance de la responsabilidad societaria.** ¿Son las sociedades personas equiparables en derechos y obligaciones a las personas físicas? La consideración de los derechos y obligaciones de las sociedades y, paralelamente, la delimitación de la responsabilidad societaria han trascendido del ámbito estrictamente mercantil. Así, hoy día son objeto de análisis y de controversia cuestiones como el honor y la privacidad de una sociedad, mientras que es ya objeto de regulación la responsabilidad penal en la que

pueden incurrir las empresas por delitos cometidos en su seno.

6. **El papel de la estructura societaria en el desarrollo económico histórico.** La existencia de la figura de la sociedad de capital ha desempeñado un importante papel en el proceso de desarrollo económico, singularmente en la etapa de la revolución industrial. La disponibilidad de dicho vehículo tuvo una notoria trascendencia al posibilitar dos elementos primordiales, de un lado, la articulación de una vía efectiva de captación de los capitales necesarios para la inversión empresarial; de otro, la extensión del régimen de responsabilidad limitada.
7. **Propiedad vs gestión.** Singularmente en relación con las grandes corporaciones, ha tendido a prevalecer un modelo proclive a una separación entre la propiedad y la gestión de la sociedad, que adquiriría en la práctica una autonomía total de funcionamiento, lo que podía dar lugar a la defensa de intereses distintos a los de la propiedad.
8. **El gobierno de una sociedad: representación, supervisión y gestión.** La gobernanza de las sociedades está sujeta a importantes cambios que han llevado a alterar la composición y el rol de los órganos de gobierno. Una primera cuestión a dilucidar es si el consejo de administración de una sociedad debe ser un órgano unitario que aglutine las funciones de estrategia, supervisión y administración, o bien escindirse en dos bloques, uno encargado de las dos primeras facetas, y otro, de la última. Por otro lado, el peso de los consejeros independientes tiende a consolidarse como una tendencia internacional irrefrenable.
9. **Los conflictos de intereses.** Igualmente, la transparencia se impone como una corriente imparable, lo que obliga, entre otras exigencias, a regular adecuadamente los posibles conflictos de intereses que pueden surgir en el entramado societario y su círculo de relaciones.
10. **La alineación de intereses.** La alineación de los intereses de los propietarios con los de los gestores constituye uno de los problemas a resolver en el marco de una estructura societaria, como se fundamenta por la teoría del principal-agente. La utilización de un esquema apropiado de incentivos resulta crucial a tales efectos.
11. **La tributación de las sociedades.** Pese a la consolidación y extensión internacional del impuesto sobre sociedades, éste es objeto tradicionalmente de claras reticencias por parte de la doctrina económica.
12. **La transmisión intergeneracional de las empresas.** La fase de la transmisión intergeneracional de las empresas ha tenido un destacado protagonismo como determinante de los factores de desarrollo económico con los que han contado los diferentes países a lo largo de la historia. La permanencia o no de proyectos empresariales unitarios, condicionada por las normas del Derecho sucesorio, ha tenido una importancia de primer orden en el sentido indicado.
13. **La responsabilidad social corporativa.** La visión de una sociedad como un ente cuya gestión debe ir encaminada exclusivamente a la defensa de los intereses de los accionistas se ve hoy superada con motivo de la creciente asunción de la noción de responsabilidad social corporativa, que abre el foco de atención a fin de incorporar los intereses de las distintas “partes interesadas” en la actividad empresarial.
14. **La empresa y el medio ambiente: derechos de propiedad, regulación y fiscalidad.** Aun cuando su consideración se inscribe dentro de la responsabilidad social corporativa, la trascendencia del problema medioambiental y la incidencia sobre el mismo de las actividades productivas llevan a abordarlos de manera diferenciada. Diversas son las alternativas barajadas para hacer frente de manera eficaz y eficiente al deterioro medioambiental: soluciones de mercado basadas en la asignación de derechos de propiedad sobre recursos protegibles, aplicación de medidas regulatorias, y utilización de medidas impositivas.
15. **El activismo de los accionistas.** Al hilo de la dinámica de separación efectiva entre la propiedad y la gestión, desde hace años se viene manifestando en numerosos países un movimiento calificado como “activismo” de los accionistas, y, en algunos casos, incluso como “rebelión”. En este contexto, está adquiriendo un gran auge la figura de los “proxy advisors” o “asesores de voto” en la toma de decisiones por los accionistas.
16. **La captación de capital: sociedades “públicas” vs “privadas”.** La salida al mercado para captar capital tiene numerosas ventajas, aunque está también sujeta a algunos peajes; de ahí que algunas empresas optan por buscar la captación de recursos propios a través de inversores específicos.
17. **El poder empresarial: competencia vs dominio del mercado.** Especialmente debido al dominio por parte de los grandes operadores de algunos servicios surgidos al calor de la revolución de las tecnologías de la información y la comunicación, se han reavivado las

preocupaciones por el poder de mercado adquirido por las grandes corporaciones.

18. **Forma jurídica y resultado económico.** El análisis de la posible superioridad de una fórmula jurídica concreta en el plano de la actuación económica sigue despertando el interés académico, particularmente en conexión con el sistema financiero y otros sectores regulados.
19. **Segundas oportunidades.** La existencia de mecanismos legales para la rehabilitación de empresas en situaciones de dificultad económica y, en su defecto, para su liquidación ordenada, puede tener una considerable relevancia en la configuración y evolución del parque empresarial.
20. **Innovación y progreso económico.** Otro aspecto a considerar concierne a la influencia de la forma jurídica empresarial en la capacidad de innovación y, por ende, en el progreso económico.



El gobierno corporativo de las sociedades mercantiles y la protección de los accionistas minoritarios

José M^a López Jiménez

Resumen: En este artículo se muestra la importancia de las disposiciones de gobierno corporativo en la gestión, especialmente, de las grandes sociedades de capital, y se identifican algunas medidas promovidas normativamente para fomentar la participación activa de los pequeños inversores, entre otros accionistas, en la vida de estas sociedades.

Palabras clave: Gobierno corporativo; accionistas; accionistas minoritarios; responsabilidad social corporativa; “enfoque ASG”; Directiva (UE) 2017/828.

Códigos JEL: G30; M14.

1. El gobierno corporativo de las sociedades mercantiles

La adecuada gobernanza de las corporaciones mercantiles, sobre todo de las de mayor tamaño, se ha convertido en un elemento prioritario desde el punto de vista regulatorio, con el fin de asegurar la transparencia y el buen funcionamiento de aquellas, en beneficio, especialmente, de los accionistas y de los potenciales inversores, pero también de otros grupos de interés y del desarrollo económico en general.

En las entidades de menor tamaño, sean de capital o no, ya se trate de pequeñas o medianas empresas, incluso de empresas familiares, no se suele encontrar una separación acusada entre la propiedad y la gestión. Es decir, los propietarios de estas entidades bien son sus gestores al mismo tiempo, bien se encuentran relativamente cerca de los administradores para disponer de la suficiente información para la toma de decisiones en el órgano societario adecuado y para la supervisión de la acción gestora. En consecuencia, la ausencia de una asimetría informativa entre los dueños y los administradores, entre el principal y sus agentes, permite una relajación de los estándares de gobierno.

En los casos apuntados en el párrafo anterior, las reglas básicas de funcionamiento establecidas por los fundadores —estatutos—, adaptadas, en su caso, a lo largo de la vida de la entidad, y el normal funcionamiento de los órganos de gestión, deben ser suficientes para dar satisfacción a todos los interesados (López Jiménez, 2016a, pág. 42). En estructuras asociativas como las mencionadas, la aplicación de las reglas de gobierno corporativo podría ser tan irracional como la actividad productivista y burocrática desplegada por Robinson Crusoe en la soledad de su isla (Rendueles, 2015, pág. 39, cit. en López Jiménez, 2016a, pág. 42).

En las grandes sociedades de capital en las que las acciones están muy repartidas entre una enorme

cantidad de pequeños inversores y la propiedad, por tanto, muy diluida, ostentar la condición de socio-propietario suele ser casi irrelevante desde el punto de vista de la gestión, pues el verdadero poder reside en quienes pilotan la sociedad. En los modelos de gobierno corporativo, por tanto, un rol fundamental es desempeñado por los administradores y los directivos, que, dada la magnitud de estas empresas, o no serán propietarios o lo serán en una proporción ínfima en relación con las acciones en circulación representativas del capital (López Jiménez, 2016a, pág. 43).

No es de extrañar, por tanto, que el gobierno corporativo se identifique, en esencia, con las reglas determinantes de las relaciones entre los propietarios de las corporaciones y sus administradores (según otros, además, con otros grupos de interés).

Una singularidad de las reglas de gobierno corporativo es que se basan en buena medida, además de en la ley (“hard law”), como es obvio, en la recomendación (“soft law”), pues se presume que el mercado y los consumidores premiarán a las entidades mejor gestionadas y más transparentes que se alineen voluntariamente con estos principios y recomendaciones (López Jiménez, 2016b).

Para el conocimiento público de lo actuado en cada compañía adquiere un papel relevante el deber de difusión de información, de forma comparable entre entidades similares de ser posible, a través, por ejemplo, de los informes anuales de gobierno corporativo (artículo 540 de la Ley de Sociedades de Capital) o de remuneraciones de los consejeros (artículo 541 de la Ley de Sociedades de Capital)¹.

¹ Según Paz-Ares (2018), el sistema de producción centralizada de información (a través de mecanismos de transparencia), en contraposición al sistema de producción descentralizada (a instancia del interesado), es el propio de las sociedades cotizadas, “en las que resulta necesario estandarizar la información en documentos comparables y

Desde la perspectiva de la información no financiera es igualmente creciente el interés de los inversores y de la ciudadanía en general por la sensibilidad de las compañías hacia las cuestiones ambientales, sociales y de gobernanza o gobierno corporativo (“enfoque ASG”). Recientes desarrollos normativos, como la Ley 11/2018, de 28 de diciembre, sobre información no financiera y diversidad, refuerzan los deberes de información de las entidades de mayor tamaño, atendido a criterios de volumen de negocio y número de empleados, sobre estos aspectos (“estado de información no financiera” del informe de gestión de las cuentas anuales). La Directiva (UE) 2017/828, a las que nos referiremos más adelante, también se posiciona en favor de la toma en consideración del desempeño no financiero de las compañías por parte de sus inversores y otros interesados.

Es tal la relevancia del gobierno corporativo, que, centrándonos, por ejemplo en las entidades bancarias, se ha llegado a atribuir al “mal gobierno” la inadecuada gestión de los riesgos que condujo al hundimiento de determinadas entidades, con repercusiones sistémicas².

El “Código de buen gobierno de las sociedades cotizadas” (Comisión Nacional del Mercado de Valores, 2015, pág. 7) lo expresa con claridad respecto a las entidades de esta índole, pero estableciendo pautas que se pueden tomar como referencia para su general observancia: “En los últimos años hemos asistido a una proliferación de iniciativas relacionadas con las buenas prácticas en materia de gobierno corporativo, cuya intensidad se ha multiplicado a partir del inicio de la crisis financiera internacional, por el convencimiento generalizado de la importancia que tiene que las sociedades cotizadas sean gestionadas de manera adecuada y transparente como factor esencial para la generación de valor en las empresas, la mejora de la eficiencia económica y el refuerzo de la confianza de los inversores”.

difundirlos *urbi et orbe* para que puedan acceder a ellos no solo los accionistas, también y sobre todo los distintos agentes del mercado (analistas de inversión, *proxy advisors*, bancos, prensa económica, etc.)”, siendo esta la justificación de la obligatoriedad de la emisión de informes anuales como los comentados sobre gobierno corporativo o remuneraciones.

² “La debilidad del gobierno corporativo de una serie de entidades ha contribuido a una asunción excesiva e imprudente de riesgos en el sector bancario, que ha llevado al hundimiento de diversas entidades y a problemas sistémicos en los Estados miembros y a nivel mundial” (Considerando 53 de la Directiva 2013/36/UE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de junio de 2013, relativa al acceso a la actividad de las entidades de crédito y a la supervisión prudencial de las entidades de crédito y las empresas de inversión).

Aunque anteriormente hemos señalado que los primeros interesados en el buen gobierno de las grandes corporaciones son los accionistas y otros inversores, como la Comisión Nacional del Mercado de Valores reitera en su Código, la salvaguarda de este principio es beneficiosa para la generalidad de los ciudadanos y para el desarrollo económico, por la repercusión de las “personas jurídicas corporativas” en las sociedades modernas.

En palabras de Alfaro (2018), con la “persona jurídica corporativa” nos encontramos ante la “innovación no tecnológica más importante de la Historia”, que permitió —y sigue permitiendo— la acumulación de capital para emprender negocios de gran envergadura que requieran enormes inversiones en capital fijo; la supervivencia a los fundadores y la inversión a largo plazo; la inversión por parte de los rentistas en actividades comerciales e industriales desentendiéndose del día a día del negocio; la especialización de los accionistas en “propietarios” y de los administradores en “gestores”; y la acumulación de conocimiento e innovaciones incrementales dentro de cada organización.

2. Los accionistas minoritarios

En las sociedades de capital cerradas y de tamaño reducido no hay, por definición, “socios minoritarios”, lo que permite que los accionistas, sea su número inferior o mayor, puedan ejercer de forma equilibrada sus derechos y cumplir sus deberes, en igualdad de condición y activamente, si así lo deciden.

En cambio, en las grandes sociedades, particularmente en las cotizadas, la distancia que separa a los inversores institucionales de los pequeños inversores es abismal, a pesar del reconocimiento formal de la igualdad de sus respectivas posiciones.

Es posible que los pequeños ahorradores ni siquiera puedan asistir a la junta general de accionistas por no alcanzar el umbral mínimo establecido en los estatutos sociales³, aunque su interés residirá, más bien, en que su inversión conserve o aumente su valor y en la percepción periódica de dividendos. Por todo ello, se ha llegado a afirmar que la pasividad de los

³ Según el artículo 179, apartados 1 y 2, de la Ley de Sociedades de Capital, en la sociedad de responsabilidad limitada todos los socios tienen derecho a asistir a la junta general, pero, sin embargo, en las sociedades anónimas, los estatutos podrán exigir, respecto de todas las acciones, cualquiera que sea su clase o serie, la posesión de un número mínimo para asistir a la junta general sin que, en ningún caso, el número exigido pueda ser superior al uno por mil del capital social.

minoritarios es “estructural y racional” (Paz-Ares, 2018).

Por ello, tratando de dar a cada uno lo suyo, “el derecho societario tiene que ser equilibrado; debe proteger a los accionistas minoritarios pero a la vez preservar que en las compañías sus dueños sean quienes decidan con arreglo al principio mayoritario” (Albella, 2018, pág. 5).

En fecha reciente se ha sentido la necesidad de tratar de incentivar la participación de estos inversores menos activos, razón por la que merece ser destacada la Directiva (UE) 2017/828, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de mayo de 2017, por la que se modifica la Directiva 2007/36/CE en lo que respecta al fomento de la implicación a largo plazo de los accionistas, que deberá ser adaptada por los diversos Estados miembros el 10 de junio de 2019 a más tardar (artículo 2).

Según el considerando 14 de la Directiva, “la implicación efectiva y sostenible de los accionistas es una de las piedras angulares del modelo de gobierno corporativo de las sociedades cotizadas, que depende del sistema de control y equilibrio entre los distintos órganos y las distintas personas interesadas. Una mayor implicación de los accionistas en el gobierno corporativo constituye uno de los instrumentos que pueden contribuir a mejorar el rendimiento financiero y no financiero de esas sociedades [...]. Además, una mayor implicación por parte de todos los interesados, en particular los trabajadores, en el gobierno corporativo constituye un factor importante a la hora de garantizar un enfoque más a largo plazo por parte de las sociedades cotizadas, que debe ser fomentado y tenido en cuenta”.

La situación de los inversores institucionales y de los gestores de activos, que son, con frecuencia, importantes accionistas de las sociedades cotizadas, es diferente, pues lo que la experiencia muestra es su desinterés, en general, por el quehacer diario de los administradores, directivos y empleados, y por el funcionamiento ordinario de la sociedad.

La experiencia revela que estos grandes inversores institucionales, en el contexto de los mercados de capitales que forman su hábitat natural, “ejercen presión sobre las sociedades para que obtengan resultados a corto plazo, lo que puede poner en riesgo el rendimiento financiero y no financiero de las sociedades y conducir, entre otras consecuencias negativas, a un nivel de inversión que diste de ser óptimo, por ejemplo en investigación y desarrollo, en detrimento del rendimiento a largo plazo tanto de las

sociedades como de los inversores” [considerando 15 de la Directiva (UE) 2017/828].

Aragón Reyes (2015) señala que en el panorama internacional, especialmente en los países anglosajones, se ha manifestado un movimiento que pretende fomentar la implicación de los accionistas de las grandes compañías mercantiles, acumulando a los clásicos derechos de recibir información, asistir y votar en la junta general, la participación en la vida cotidiana de la sociedad. Este “engagement” (compromiso) o “involvement” (involucración), expresa “una relación proactiva y por ello bidireccional de los accionistas con el órgano de dirección de la sociedad con la finalidad de dotar de mayor protagonismo a aquéllos en el gobierno corporativo y en la responsabilidad social de la empresa”.

La Directiva (UE) 2017/828, precisamente, trata de reforzar esta tendencia a través de la adopción de ciertas medidas, como la publicación por los inversores institucionales y por los gestores de activos de información sobre la aplicación de su política de implicación y, en particular, el modo en que han ejercido su derecho de voto en la junta general de accionistas; la incentivación del mantenimiento de la gestión a medio y largo plazo; la exigencia de una provisión más intensa de información por parte de los gestores de activos a los accionistas directos, y la toma en consideración por los primeros de criterios no financieros (ambientales, sociales y de gobernanza — ASG—) en relación con las empresas en las que invierten por cuenta de los segundos; la mayor transparencia de los asesores de voto (“proxy advisors”), que aconsejan a los inversores el sentido del voto en la junta general de accionistas conforme a criterios, habitualmente, más exigentes que los establecidos legalmente o en los códigos de buen gobierno más rigurosos; o la mayor intensidad del control ejercido por los accionistas en la votación en la junta general respecto a las retribuciones de los consejeros.

Referencias bibliográficas

Albella, S. (2018): “Algunas consideraciones sobre el gobierno corporativo en los grupos de sociedades”, intervención del presidente de la CNMV en la Jornada sobre Gobierno Corporativo y grupos de sociedades organizada por la Universidad Complutense y Endesa celebrada el día 19 de octubre de 2018.

Alfaro Águila-Real, J. (2018): “Seis razones por las que la corporación puede considerarse la mayor

innovación no tecnológica que vieron los siglos”,
blog Almacén de Derecho, 12 de marzo.

Aragón Reyes, M. (2015): “Una apuesta por la involucración de los accionistas”, Cinco Días, 6 de octubre.

Comisión Nacional del Mercado de Valores (2015): “Código de buen gobierno de las sociedades cotizadas”, febrero.

López Jiménez, J.M^a (2016a): “Consideraciones generales sobre el gobierno corporativo de las entidades bancarias”, en “El Gobierno Corporativo de las Entidades Bancarias”, López Jiménez, J.M^a (Dir.), Thomson Reuters Aranzadi, Navarra.

López Jiménez, J.M^a (2016b): “La banca y su gobierno corporativo”, Actualidad Jurídica Aranzadi, nº 918.

Paz-Ares, C. (2018): «“Perseverare diabolicum” (A propósito de la STS 26-II-2018)», Diario La Ley, nº 9178, Sección Tribuna, 16 de abril.

Rendueles, C. (2015): “Capitalismo canalla. Una historia personal del capitalismo a través de la literatura”, Editorial Planeta, S.A., Barcelona.

Los factores determinantes del emprendimiento

José A. Díaz Campos

Resumen: En este artículo se reflexiona acerca de lo que significa el acto de emprender y se ofrece un sucinto repaso de los principales factores determinantes del emprendimiento, entre los que se encuentran los factores internos del emprendedor, la idea de negocio, el entorno y la formación del emprendedor, el equipo, la experiencia y los posibles apoyos financieros.

Palabras clave: Emprendimiento; financiación empresarial; educación financiera.

Códigos JEL: L20; L26; M10.

En los últimos tiempos, al calor de la crisis económica que hemos padecido, se ha escrito mucho sobre el emprendimiento como un factor atenuante de la misma e incluso como forma de autoempleo. El impulso que ha tomado en la sociedad se hace cada vez más palpable con la proliferación en gran parte de ciudades españolas de ecosistemas emprendedores muy potentes que ponen a disposición de emprendedores sus recursos para que estos puedan llevar a cabo su proyecto empresarial. Esto es, sin duda, algo positivo, pues la iniciativa emprendedora es un pilar clave en la generación de riqueza y empleo de un país.

Sin embargo, a pesar de toda esta promoción del emprendimiento, se advierte cierta falta de comunicación de lo que implica el hecho de emprender, ya que el camino del emprendedor dista mucho de ser algo fácil. Como muestra de lo anterior, mostraremos un dato a continuación: de las empresas creadas en el año 2010, el número de empresas que estaban operativas al cabo de cinco años de actividad era del 40% (“Supervivencia de empresas nacidas en 2010 por actividad principal”, INE).

Si seguimos indagando en esta estadística, obtenemos que al cabo de tres años sólo sobrevive una de cada dos empresas. Tales datos nos llevan a preguntarnos a qué se debe que el 60% restante de las empresas no haya sobrevivido. Según el informe “Causas de fracaso de los emprendedores”, las causas del fracaso al emprender se pueden encontrar en uno o varios de los siguientes factores: gestión de la empresa, finanzas, producto y mercado, recursos humanos y gobierno y entorno.

Estos datos ponen de relieve que realmente no sólo hace falta apoyar al emprendimiento en sí, sino que también hace falta concienciar de que ser emprendedor no es algo que sea fácil y que, por tanto, es preciso formar y apoyar a los potenciales emprendedores antes de que den el paso de emprender. Para ello, es fundamental conocer cuáles son los factores que determinan el emprendimiento,

acerca de los cuales se hará un breve repaso en este artículo.

Emprender, implica, en primer lugar, una gran motivación y determinación en lo que se va a hacer. El emprendedor se va a encontrar con multitud de problemas y varapalos a los que ha de sobreponerse. Para ello, es importante que el emprendedor emprenda por oportunidad y no por necesidad, ya que aquellos que lo hacen por necesidad pueden tener una mayor probabilidad de acabar fracasando, debido fundamentalmente al empuje del emprendedor, a la creencia en el proyecto. No obstante, lo anterior no es óbice para que un emprendedor que inicie su proyecto por necesidad, pueda alcanzar el éxito.

La motivación, por otro lado, deriva de la ilusión que el emprendedor siente por crear algo nuevo. Un emprendedor debe ser alguien que disfrute creando cosas, resolviendo problemas y que, en definitiva, se encuentre cómodo en un entorno de incertidumbre.

En relación con esto último, cabe destacar como ejemplo de motivación y determinación el de Sam Walton (fundador de lo que posteriormente fue Walmart), que, en los inicios de su etapa emprendedora, según relata en su libro “Made in America” perdió su primera tienda, porque “nuestro éxito, según parecía, había llamado la atención. El propietario, estaba tan impresionado con nuestro éxito que decidió no renovar nuestro contrato de alquiler, sabiendo que no teníamos adonde ir en el pueblo. Se ofreció a comprarnos la tienda, de hecho, quería traspasar el negocio a su hijo”. Sin embargo, para aquel entonces, Sam ya tenía un modelo de negocio que sabía que funcionaba bastante bien y, a pesar de ese revés temporal, volvió a abrir otra tienda que, posteriormente, se convertiría en la primera de la cadena Walmart.

En segundo lugar, la idea de negocio tiene una importancia crucial en el éxito del proyecto. Aunque en la actualidad, en ocasiones se suele vincular emprendimiento con el desarrollo de proyectos de

alto componente tecnológico, lo cierto es que si la idea de negocio es buena, no debe importar si el proyecto incorpora avances tecnológicos o no.

En esencia, una buena idea de negocio debe ser aquella por medio de la cual se plantee un producto o servicio que cubra una necesidad específica antes no cubierta o que lo haga a un precio inferior al de los actuales competidores en el mercado. Se trata en definitiva de un producto o servicio que aporte valor al cliente. Para ello, antes de iniciar el proyecto, es tarea del emprendedor hacer un análisis exhaustivo no sólo del mercado donde va a operar, sino también del sector y la competencia, a fin de evaluar si el proyecto sería rentable o no.

Por otro lado, tal y como expone Eric Ries en su libro “El método Lean Startup”, una vez determinado el sector donde se va a operar y fijada la idea de negocio, es necesario el desarrollo cuanto antes de un Producto Mínimo Viable (PMV), que es aquel que incorpora las principales características de lo que será el producto final, para ser testado con una muestra de clientes potenciales. Este proceso dará unos resultados positivos o negativos, que indicarán al emprendedor si debe continuar trabajando en esa línea o debe cambiar alguna característica de ese PMV.

En tercer lugar, el entorno en el que el emprendedor se encuentra también influye en el desarrollo del proyecto. En el informe “Global Entrepreneurship Monitor 2017-2018”, se identifican varios factores que pueden llegar a tener un efecto determinante en el proyecto, como son el marco jurídico en el que se va a desarrollar la actividad y las infraestructuras con las que cuenta la región donde se va a iniciar la actividad. El marco jurídico es fundamental, no solamente en el sentido de una legislación que apoye y facilite el emprendimiento, sino también a la hora de aportar seguridad jurídica a las inversiones.

También es interesante la mención que se hace a los aspectos culturales y sociales que, en determinados países, pueden llegar a tener una influencia -positiva o negativa- determinante en el proyecto de emprendimiento. Otro factor importante del entorno es la incidencia que tienen las políticas gubernamentales en el marco donde opera al emprendedor, no tanto en lo que se refiere al apoyo del mismo, sino también en materia tributaria o burocrática. Por último, en el entorno del emprendedor no hay que olvidar también el apoyo que éste recibe de iniciativas privadas de apoyo al emprendimiento, como puede ser el caso de las

incubadoras, aceleradoras y ecosistemas emprendedores puestos en marcha, que, en muchos casos, pueden ayudar a convertir una idea en un proyecto que después acabará convirtiéndose en una compañía.

Un cuarto factor determinante del emprendimiento es la formación que recibe el emprendedor antes y durante la puesta en marcha de su proyecto. En el artículo “Educación financiera para el empresariado”, José M. Domínguez hace una acertada distinción entre lo que es la formación para empresarios y la formación para emprendedores. En relación con estos últimos, concluye que “(...) la extensión de la educación financiera adquiere una importancia crucial en relación con los emprendedores que se preparan para el inicio de una actividad empresarial”. En un estudio realizado en 2018 sobre una muestra de 101 casos de fracaso en proyectos de emprendimiento, la consultora “CB Insights” identificó veinte motivos por los que cada una de las empresas de la muestra acabó fracasando. Entre los cinco primeros factores de fracaso podemos encontrar varios de carácter financiero como, por ejemplo, el agotamiento de recursos financieros (que se dio en un 29% de los casos) o los problemas de costes (presente en un 18% de los fracasos).

Es preocupante que un porcentaje tan alto de proyectos acaben fracasando por un problema de costes o porque agotamiento de recursos financieros. Cabe preguntarse qué hubiera pasado con los proyectos que fracasaron por estos motivos si las personas al frente de los mismos hubieran tenido un nivel de formación financiera más elevado.

Por otro lado, una clave en la formación del emprendedor ha de ser adquirir la experiencia de otros, no tanto en sentido positivo acerca del éxito, sino más bien en sentido negativo, conociendo el por qué otros fracasaron. En su libro “El libro negro del emprendedor”, Fernando Trías de Bes lo expresa en los siguientes términos: “para evitar que un emprendedor fracase, ha de saber por qué fracasaron aquellos a los que no le fue bien”. Con respecto a la experiencia, también es interesante la experiencia a nivel personal, es decir, hay que preguntarse si el emprendedor ha iniciado algún proyecto con carácter previo o no, si ha trabajado en el sector en el que está emprendiendo o no, ya que esto puede suponer una diferencia importante.

En quinto lugar, podemos encontrar la variable de los socios y el equipo. Con respecto a los socios, pueden llegar a jugar un papel muy importante, no sólo en la aportación de recursos financieros, sino

también en la experiencia que aportan si se acaban integrando en el equipo que va a desarrollar el proyecto. No obstante, el emprendedor ha de evaluar si realmente los necesita en todos los aspectos, ya que del mismo modo que pueden aportar cosas positivas, pueden convertirse en un elemento que lastre el proyecto a largo plazo.

Por otro lado, nos encontramos con la variable del equipo, que estará integrado no sólo por los socios fundadores, sino también por las personas que se decidan contratar. En este punto juega un papel muy importante el entorno del emprendedor, puesto que en algunas ocasiones, encontrar personal apto para el proyecto puede convertirse en una tarea difícil. En la confección del equipo es muy importante determinar qué tipo de perfiles se está buscando y para qué se les va a contratar, ya que según se identifica en el informe de “CB Insights”, las desavenencias entre los socios y el equipo suelen ser una causa de fracaso que está presente en el 23% de los casos de empresas que fracasaron. Por tanto, aunque los socios y equipos tengan capacidad y conocimientos técnicos para llevar a cabo el proyecto, si los intereses de los mismos no están alineados, puede ocurrir que finalmente surjan disputas o rivalidades que supongan un obstáculo difícil de salvar.

Del mismo modo, el equipo ha de ajustarse muy bien a la actividad que se va a llevar a cabo, ya que de lo contrario puede suponer una merma de recursos financieros que acabe lastrando el proyecto a largo plazo.

Por último, una variable clave es el apoyo financiero que recibe el emprendedor. Al poner en marcha un proyecto de emprendimiento, se espera que el emprendedor contribuya con una parte de sus recursos al mismo. No obstante, estos recursos pueden no ser suficientes, por lo que el emprendedor tendrá que buscar fuentes alternativas de financiación, que pueden proceder de varias vías como son la financiación obtenida de fuentes

privadas (aceleradoras o incubadoras, lo que se conoce como triple F –*family* (familia), *fools* (“locos”) and *friends* (amigos)- o directamente financiación bancaria).

Lo anterior está muy relacionado con la formación financiera del emprendedor, ya que se supone que a mayor formación, mayor facilidad para encontrar recursos financieros tendrá el emprendedor.

Son numerosas las variables que influyen en el emprendimiento y mucho más aun las derivadas de estas variables. Es por ello que emprender no es algo que sea sencillo. Sin embargo, esperamos que este artículo pueda arrojar algo de luz a aquellas personas que o bien están pensando en emprender o bien están en las etapas iniciales de su proyecto.

Referencias bibliográficas

- Andalucía Emprende (2013): “Factores determinantes para el emprendimiento”, Fundación Pública Andaluza.
- CB Insights (2018): “The top 20 reasons startups fail”.
- Domínguez Martínez, J.M. (2011): “Educación financiera para el empresariado”, eXtoikos, nº 2.
- Global Entrepreneurship Research Association (2018): “Global Entrepreneurship Monitor 2017-2018”.
- Ries, E. (2012): “El método Lean Startup”, Deusto.
- Trías de Bes, F. (2007): “El libro negro del emprendedor”, Empresa activa.
- Valls, J.; Cruz, C.; Torruella, A.; Juanes, A.; Canessa, M.; Hormiga, E. (2012): “Causas de fracaso de los emprendedores”, Redemprendia.
- Walton, S. (1993): “Made in America. My story”, Bantam Books.



El protocolo como instrumento de buen gobierno en la empresa familiar

Rafael Perea Ortega

Resumen: Tras la crisis financiera iniciada en el verano de 2007, el legislador ha hecho especial hincapié en el reforzamiento de las reglas de gobierno corporativo de las sociedades de capital. Sin perjuicio de las modificaciones legislativas acometidas, se está tomando consciencia empresarial de la importancia de una buena gobernanza y de su impacto en la reputación y resultados de las empresas. En este punto, el protocolo familiar se configura como un instrumento de buen gobierno de la empresa familiar en el que deben conjugarse los intereses y las relaciones familiares con la gestión puramente empresarial.

Palabras clave: Gobierno corporativo; empresa familiar; protocolo familiar.

Códigos JEL: G30; M14.

1. Introducción

Existe un convencimiento generalizado de la importancia que tiene una gestión adecuada y transparente como factor esencial para la generación de valor en las empresas, la mejora de la eficiencia económica y el refuerzo de la confianza de los clientes.

En esa idea, el llamado gobierno corporativo juega un papel crucial en tanto que trata de establecer las reglas que rigen las relaciones entre los directivos de una empresa, su órgano de administración, sus socios o accionistas y otras partes interesadas, y, asimismo, trata de proporcionar, con carácter general, una estructura para la configuración de sus objetivos por parte de la empresa, determinando los medios que pueden utilizarse para alcanzar dichos objetivos y para supervisar su cumplimiento.

En el ámbito de la empresa familiar, el denominado protocolo familiar sirve para sentar las bases de la estructura de gobernanza de la empresa, conjugando las particularidades de este tipo de empresas (derivadas, sobre todo, de las relaciones familiares existentes) con las propias de una sociedad de capital. A nuestro juicio, y si bien no resulta obligatoria su existencia, el protocolo familiar se constituye en un elemento necesario para el buen gobierno de la empresa familiar, lo que queda abonado por los estudios realizados al respecto, los cuales ponen de manifiesto una mejora significativa en los resultados empresariales en el corto plazo después de la implementación de un protocolo familiar¹.

En este sentido, el protocolo familiar se define legalmente como “aquel conjunto de pactos suscritos por los socios entre sí o con terceros con los que guardan vínculos familiares que afectan una sociedad no cotizada, en la que tengan un interés común en orden a lograr un modelo de comunicación y consenso en la toma de decisiones para regular las relaciones entre familia, propiedad y empresa que afectan a la entidad”².

El objeto del presente artículo es abordar, de forma sucinta y sin ánimo exhaustivo, los principales aspectos que envuelven un protocolo familiar como instrumento de buen gobierno de la empresa familiar, tales como su proceso de preparación y formalización, algunos elementos propios y diferenciadores de su contenido, y su publicidad y oponibilidad a la propia sociedad familiar.

2. El proceso de configuración de un protocolo familiar

La preparación y la formalización de un protocolo familiar debe ser el resultado de un proceso de reflexión, discusión y puesta en común de los valores y las inquietudes tanto familiares como empresariales.

El objetivo se centra en conseguir, sobre la base del principio de autonomía de la voluntad de las partes, el nivel de compromiso necesario para que todos los miembros de la familia obtengan un adecuado grado de satisfacción personal, tanto económico como profesional, en función de los distintos vínculos y grados de dedicación que mantienen con la empresa o diversas sociedades del grupo empresarial.

Si bien en este ámbito podemos asegurar que no hay dos procesos iguales por el componente de las relaciones personales existentes entre los familiares, es

¹ Véase Arteaga y Menéndez-Requejo (2017), quienes, en su trabajo, analizan 530 empresas familiares españolas, concluyendo, entre otros aspectos, que la implementación de un protocolo familiar mejora de manera significativa el desarrollo empresarial en el periodo de dos años desde tal implementación.

² Artículo 2.1 del Real Decreto 171/2007, de 9 de febrero, por el que se regula la publicidad de los protocolos familiares (“RD 171/2007”).

habitual en la práctica (y recomendable) que el proceso se divida en tres fases:

(i) Fase de análisis: esta etapa se centra en la obtención de información de los diversos miembros de la familia, lo que exige mantener reuniones individuales y grupales (por ramas familiares e incluso de forma conjunta). Precisamente uno de los problemas comunes en la empresa familiar puede residir en la falta de comunicación, de ahí que sea importante obtener información individualizada.

(ii) Fase de negociación: en esta etapa, y sobre la base de la información previamente obtenida, se pone en común el resultado y se realiza un planteamiento inicial para discutir, incidiendo en aquellos aspectos que, a priori, pueden ser más problemático³. En este punto puede ser recomendable realizar una especie de *term sheet* (o un primer borrador de protocolo) que recoja los aspectos más relevantes, sujeto a la redacción definitiva y firma del protocolo familiar, al objeto de que sea analizado de forma individual.

(iii) Fase de ejecución: finalmente, y tras las modificaciones oportunas, se genera la versión definitiva y se firma el protocolo familiar, en documento privado o, más comúnmente, en documento público por su ejecutividad.

3. Aspectos propios y diferenciadores de los protocolos familiares

Desde una perspectiva societaria, y aunque dependerá del contenido en cada caso, puede entenderse que, en general, el protocolo familiar tiene la naturaleza contractual de pacto de socios (también conocido como pacto parasocial o extraestatutario) y, como tal, una parte del mismo suele contener los aspectos propios de este tipo de acuerdos. No debe olvidarse, no obstante, que existen materias que, no siendo puramente societarias, están ligadas a las relaciones empresariales familiares y que, normalmente, tienen cabida en este tipo de pactos, tales como el régimen económico matrimonial de los integrantes de la familia e incluso el Derecho sucesorio⁴.

En este sentido, dadas sus características singulares (conjunción de los objetivos e intereses familiares con los de la propia empresa o grupo empresarial), el

protocolo familiar debe contener ciertos aspectos diferenciadores que no se encuentran en un pacto de socios sin componente familiar. Seguidamente, y sin ánimo exhaustivo, pasamos a comentar cuatro aspectos de los que entendemos que pueden resultar más relevantes.

a) Valores de la familia y definición del proyecto empresarial.

A nuestro modo de ver, resulta esencial que todos los firmantes de un protocolo familiar reflexionen acerca de las raíces del negocio familiar, determinando los valores que han de regir su comportamiento y que han de tenerse presente en la interpretación mismo. En otras palabras, se trata de hacer un ejercicio crítico para la identificación de la cultura familiar que debe impregnar el proyecto empresarial en general y la gobernanza del mismo en particular, implicando a todas las partes a tal efecto.

Tales valores dependerán en buena medida de la historia del negocio familiar, pero también de las relaciones existentes en la familia, y de la visión de futuro y la adaptación a las nuevas realidades que pudiera tenerse (piénsese, por ejemplo, en las nuevas tecnologías), no siendo deseable quedarse en meros principios ambiguos o vacíos de contenido.

En nuestra experiencia, ese ejercicio ha llevado a reflexionar, entre otros muchos aspectos, sobre el mantenimiento o no del carácter familiar de la actividad empresarial (lo que puede incidir en la futura entrada de socios ajenos a la familia e incluso en la incorporación laboral de los miembros de la familia) o en la reinversión permanente o no de los beneficios en el grupo empresarial y su conjugación con el reparto de dividendos o la retribución de socios.

Por su parte, deberán definirse los objetivos del proyecto empresarial, determinándose las actividades a desarrollar y los requerimientos para modificar o ampliar las mismas.

En definitiva, se trata de reflejar en el protocolo familiar “quiénes somos, dónde estamos y hacia dónde queremos ir”.

b) Asamblea y Consejo de familia.

Una de las preocupaciones habituales en los grupos empresariales familiares es velar por el mantenimiento de la unidad familiar, siendo determinante la comunicación y el contacto entre los distintos miembros de las ramas familiares, y ello de una forma particular en caso de que se cuente en la gestión

³ Como indican Carbajo, Dávila y Pindado (2016), “en esta fase es muy importante que las partes entiendan que no hay vencedores ni vencidos, sino que el objetivo último es el bien de la empresa y su continuidad, por lo que algunos tendrán que ceder a favor de otros en algún punto, y viceversa”.

⁴ Véase Badenas Carpio (2001).

empresarial con personas que no pertenezcan a la familia.

A tal efecto, desde una perspectiva del gobierno corporativo, se suele plantear la existencia de dos órganos familiares (la Asamblea y el Consejo familiar), paralelos e independientes de los órganos sociales que rigen una sociedad de capital (esto es, la junta general de socios o accionistas –la propiedad- y el órgano de administración –la gestión y representación-).

En términos generales, la Asamblea familiar (o Asamblea de Familia) tiene un carácter más global, estando normalmente integrada por todos los miembros de la familia, y siendo recomendable, por razones obvias, establecer un límite de edad mínimo. Su cometido es principalmente “institucional”, debiendo velar por el fortalecimiento de la unidad familiar, lo cual puede derivar en diversas funciones (informativas, organización de actividades familiares, seguimiento de la formación académica de los integrantes de la familia, moderación de conflictos, acciones benéfico-sociales, etc.). Asimismo, la Asamblea de Familiar designa a los miembros del Consejo familiar.

Por su parte, el Consejo familiar (o Consejo de Familia) suele tener unas funciones más relacionadas con aspectos de la gestión empresarial tales como la presentación de candidatos ajenos a la familia para incorporarse a la empresa, entrada de familiares en la misma o la sucesión de la dirección. En general, tiene una composición limitada en número y repartida según las ramas familiares existentes (en este punto, es habitual valorar el requisito de consanguinidad) y las generaciones existentes.

c) Plan de sucesión.

Consiste en establecer (o, al menos, sentar las bases de) un plan que facilite la sucesión para los puestos directivos y, en su caso, para los puestos del consejo de administración, incluyendo la formación de los candidatos hasta el momento en que deba decidirse su nombramiento⁵. Como se ha indicado, es el Consejo de Familia el que, normalmente, impulsa y ejecuta estos planes de sucesión, sin perjuicio de la designación formal que deban realizar los órganos sociales.

d) Incorporación de familiares a la empresa.

Se trata de establecer las reglas de incorporación de familiares a la empresa, diseñando los planes de

carrera para el desarrollo profesional dentro de la misma y la evaluación de tal desarrollo.

Dentro de este apartado resulta de gran importancia la definición de “familiar” (relaciones de parentesco, tanto en línea recta como colateral, por consanguinidad y afinidad, hasta un grado determinado, y asimilándose –o no- los parientes por afinidad, las parejas de hecho u otras personas con relación similar).

4. La publicidad del protocolo familiar

La publicidad del protocolo familiar tiene un carácter voluntario para la sociedad⁶, siendo el órgano de administración el responsable de la publicación o no del mismo en atención al interés social⁷.

A este respecto, resulta aventurado predeterminar cuándo el interés social de una compañía familiar puede aconsejar la publicación de su protocolo familiar, partiendo de la base de la dificultad de concretar en cada momento cuál es el interés social de la misma y cómo puede su publicación favorecer y reforzar el mismo. Estando ambos aspectos, por tanto, sujetos claramente a interpretación y discusión, parece remota la posibilidad de exigir responsabilidad a los administradores que no publiquen el protocolo familiar cuando favorezca el interés social, más aun considerando el carácter voluntario de su publicación que, de forma expresa, refleja la norma.

Aunque no es objeto de este artículo el abordar la configuración del concepto de interés social –lo que, a pesar de su interés técnico, excedería con mucho su propósito-, cabe recordar que el deber de lealtad exigible a los administradores de una sociedad de capital les obliga a desempeñar el cargo con la lealtad de un fiel representante, obrando de buena fe y en el mejor interés de la sociedad (art. 227.1 de la LSC⁸). En este sentido, en la configuración doctrinal del interés social, se han distinguido tradicionalmente dos teorías: de un lado, la teoría contractualista, que defiende que el interés social es el interés común y exclusivo de los socios o accionistas (denominados *shareholders*), y, de otro lado, la teoría institucionalista, que apunta a la existencia de otros intereses más allá del de los propietarios, los cuales configuran el interés de la sociedad en sí (por ejemplo, los intereses de los trabajadores, de los acreedores, de los consumidores, del propio Estado, etc., todos ellos denominados *stakeholders*).

⁶ Artículo 2.3 del RD 171/2007.

⁷ Artículo 3.1 del RD 171/2007.

⁸ Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital.

⁵ Véase Carballo y Pindado (2015).

Si bien la inclusión inicial de la referencia al interés social en la normativa societaria pudo producir ciertas dudas acerca de la primacía de una u otra teoría⁹, en la actualidad, tanto la jurisprudencia como la doctrina científica mayoritaria consideran la prevalencia de la teoría contractualista, entendiendo el interés social como la suma de los intereses particulares de los socios¹⁰.

Igualmente, en el ámbito del gobierno corporativo, ya se reconoció que la teoría contractualista es la “opción más adecuada para un ejercicio efectivo y preciso de responsabilidad y la que mejor responde a las expectativas de los inversores, ante quienes, a la postre, ha de rendir cuentas el Consejo [...]. Frente a otras interpretaciones más amplias del “interés social”, ésta parece preferible, porque proporciona al Consejo y a las instancias ejecutivas sujetas a su supervisión una directriz clara que facilita la adopción de decisiones y su evaluación. Nada de esto significa que los intereses de los accionistas hayan de perseguirse a cualquier precio, sin tener en cuenta los de otros grupos implicados en la empresa y los de la propia comunidad en que se ubica. El interés de los accionistas proporciona una guía de actuación que habrá de desarrollarse respetando las exigencias

impuestas por el Derecho (por ejemplo, en normas fiscales o medio-ambientales); cumpliendo de buena fe las obligaciones contractuales, explícitas e implícitas, concertadas con otros interesados, como trabajadores, proveedores, acreedores o clientes; y, en general, observando aquellos principios de responsabilidad social que la compañía haya considerado razonable adoptar para una responsable conducción de los negocios”¹¹.

No obstante, no es descartable un viraje hacia la teoría institucionalista como ya se apunta en el vigente Código de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas, al recomendar que el consejo de administración “en la búsqueda del interés social, además del respeto de las leyes y reglamentos y de un comportamiento basado en la buena fe, la ética y el respeto a los usos y a las buenas prácticas comúnmente aceptadas, procure conciliar el propio interés social con, según corresponda, los legítimos intereses de sus empleados, sus proveedores, sus clientes y los de los restantes grupos de interés que puedan verse afectados, así como el impacto de las actividades de la compañía en la comunidad en su conjunto y en el medio ambiente”¹².

Sin perjuicio de lo anterior, y exceptuando determinados aspectos (valores, fundamentos y objetivos generales que definan al grupo familiar, lo que suele reflejarse en determinada documentación y en los sitios web por razones comerciales o de marketing) no parece que, a priori, haya un claro motivo que incentive a los grupos familiares a dar a conocer al público en general la integridad de sus pactos y reglas de gobierno, más aun cuando, en base a la autonomía de la voluntad prevista en el artículo 28 de la LSC, la exigibilidad de su cumplimiento a socios (presentes y futuros) puede reforzarse incorporándose en los estatutos sociales como prestación accesoria y ello con la simple referencia expresa a la escritura pública que contempla dicho protocolo, tal y como ha reconocido recientemente la Dirección General de los Registros y del Notariado¹³. De esta forma, parece que

⁹ En efecto, la Ley 26/2003, de 17 de julio (Ley de Transparencia) introdujo el artículo 127 bis del ya derogado Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas (Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre), titulado “Deberes de fidelidad”, estableciendo que “los administradores deberán cumplir los deberes impuestos por las leyes y los estatutos con fidelidad al interés social, entendido como interés de la sociedad”. Si nos remontamos a su tramitación parlamentaria, se observa que el texto originario del proyecto de la Ley de Transparencia establecía expresamente que el interés social se entendía “como interés común a todos los socios”. La incorporación de la referencia al interés de la sociedad (como tal) se produjo a través de la enmienda nº 49 del Grupo Parlamentario Popular en el Congreso (Boletín Oficial de las Cortes Generales, núm. 137-5, de 12 de mayo de 2003), justificándose en que “la definición de interés social como el «interés común a todos los socios» no es unánime en la doctrina, de forma que otro sector lo considera como el interés de la sociedad. Es más conveniente realizar la afirmación señalada (interés de la sociedad), máxime cuando en el apartado 3 del artículo 127 ter se habla de «interés de la sociedad»”. A nuestro juicio, y siguiendo el criterio de Vives y López Jorrín (2010, pág. 163), consideramos que la intención del legislador fue no decantarse por ninguna de las teorías mencionadas, precisamente por no ser una cuestión pacífica a nivel doctrinal, sino dejar al criterio de los juzgados y tribunales la concreción de qué ha de entenderse por el interés de la sociedad en cada caso.

¹⁰ Entre otras, Sentencias del Tribunal Supremo (Sala de lo Civil) núm. 1131/2002, de 29 de noviembre (RJ\2002\10400), núm. 1086/2002, de 18 de noviembre (RJ\2002\9768), o de 19 de febrero de 1991 (RJ\1991\1512), Sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid (Sección 28ª), núm. 285/2008, de 20 de noviembre (AC\2009\74) y la Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona (Sección 15ª), núm. 216/2010, de 9 de julio (JUR\2010\388090).

¹¹ Informe del Grupo Especial de Trabajo sobre Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas, de 19 de mayo de 2006 (denominado Código Conthe), Anexo I - Código Unificado de Buen Gobierno, pág. 12.

¹² Recomendación nº 13 del Código de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas, CNMV, febrero 2015.

¹³ Resolución de 26 de junio de 2018, de la Dirección General de los Registros y del Notariado, en el recurso interpuesto contra la negativa del registrador mercantil III de Valencia a inscribir una escritura de elevación a público de acuerdos sociales de una sociedad de responsabilidad limitada (BOE de 10 de julio de 2018). Como señala la Resolución, “en el presente caso –dejando al margen el hecho de que el protocolo familiar es aprobado por unanimidad de todos los accionistas en la misma junta general– la obligación en que

el protocolo familiar podría ser oponible a la propia sociedad ¹⁴, manteniéndose, a su vez, la confidencialidad del mismo.

Por lo demás, la publicidad del protocolo familiar puede llevarse a cabo de dos formas:

(i) Mediante su inserción en la página web corporativa de la sociedad familiar (conforme a lo previsto en los artículos 11 bis y siguientes de la LSC).

(ii) Mediante su publicación en el Registro Mercantil, bien depositando copia o testimonio total o parcial del documento conjuntamente con las cuentas anuales (lo que implicará su calificación por el Registrador)¹⁵, bien mediante la anotación de su existencia en la hoja abierta a la sociedad con indicación, en caso de que se hubiere formalizado en documento público notarial, del Notario autorizante, lugar, fecha y número del protocolo notarial del mismo.

5. Conclusiones

Siguiendo lo indicado en los apartados anteriores, cabría extraer las siguientes conclusiones:

a) Resulta evidente la incidencia positiva que, con carácter general, el protocolo familiar, como instrumento de buen gobierno, tiene en la gestión de la empresa familiar y, por ende, en la consecución de resultados empresariales.

b) El protocolo familiar debe configurarse *ad hoc* en función de las particularidades y las necesidades de cada empresa familiar, debiendo ser el resultado de un ejercicio de reflexión individual y conjunta realizada por los miembros de la familia.

A este respecto, resulta recomendable que la configuración de un protocolo familiar se aborde de una forma estructurada (en distintas fases) y esté guiada por un asesoramiento especializado e independiente.

c) La publicidad del protocolo familiar es voluntaria (en la página web corporativa o en el Registro Mercantil), no percibiéndose motivos de peso que incentiven que las empresas familiares procedan a dar publicidad a los mismos, al menos, en su integridad.

Referencias bibliográficas

Arteaga, R. y Menéndez-Requejo, S. (2017): “Family Constitution and Business Performance: Moderating Factors”, *Family Business Review*, septiembre.

Badenas Carpio, J. M. (2001): “Notas sobre el significado jurídico del protocolo familiar”, *La Ley* 17228/2001.

Carbajo, F., Dávila, R. y Pindado, J. (2016): “El protocolo familiar: herramienta eficaz para las empresas familiares”, *La Ley* 711/2016.

Carbajo, F. y Pindado, J. (2015): “El proceso de sucesión en la empresa familiar”, *Estrategia Financiera, Monográfico Finanzas y Empresa Familiar*, nº 323.

Comisión Nacional del Mercado de Valores (2015): *Código de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas*, febrero.

Vives Ruiz, F. y López-Jorrín Hernández, A. (2010): “El derecho de suscripción preferente y su exclusión en las sociedades cotizadas”, *Revista de Derecho del Mercado de Valores, La Ley*, monografía nº 6.

consiste la prestación accesoria está perfectamente identificada mediante su formalización en la escritura pública que se reseña, de suerte que su íntegro contenido está determinado extraestatutariamente de manera perfectamente cognoscible no solo por los socios actuales que lo han aprobado unánimemente sino por los futuros socios que, al adquirir las acciones quedan obligados por la prestación accesoria cuyo contenido es estatutariamente determinable – ex artículo 1273 del Código Civil– en la forma prevista”.

¹⁴ En este sentido, el artículo 29 de la LSC establece que “los pactos que se mantengan reservados entre los socios no serán oponibles a la sociedad”.

¹⁵ Artículo 6 del RD 171/2007.



Una (otra) aproximación al régimen de responsabilidad penal de las personas jurídicas

Juan de Dios Cárdenas Gálvez

Resumen: En este artículo se analizan las implicaciones del nuevo régimen de responsabilidad penal de las corporaciones, implantado en nuestro país en 2010 y perfilado en 2015, a través, en ambos casos, de la reforma del Código Penal.

Palabras clave: Responsabilidad penal de las personas jurídicas; Código Penal; “compliance” penal.

Códigos JEL: G32; K14; K49.

“Y creó Dios al hombre a su imagen, a imagen de Dios lo creó”, Génesis, 1.27

1. ...Y creó el hombre a las personas jurídicas

Aviones que vuelan solos, coches que se conducen y aparcan solos, gasolineras que atienden solas a sus clientes, fábricas que fabrican productos solas; drones que entregan a domicilio todo tipo de pedidos, ciberasistentes domésticos que se encargan de las tareas cotidianas... Los continuos avances tecnológicos en robótica e inteligencia artificial han superado lo que hace no tanto tiempo era pura ciencia ficción.

Y aun así, a día de hoy no encontrará el lector una creación humana que se asemeje más a su creador que las personas jurídicas.

En efecto, los paralelismos son más que notables. Desde la concepción del colectivo como algo en sí mismo diferenciado de la suma de los individuos que lo conforman, el ser humano se ha encargado sin descanso de atribuir vida a ese ente colectivo, confiriéndole una personalidad propia y distinta de la de sus miembros, una denominación propia y una identificación exclusiva que le distinga de todos los demás antes de su misma especie, capacidad propia para obrar, asumiendo derechos y obligaciones por y para sí, y pudiendo exigir de la misma forma que una persona física el respeto de esos derechos, así como soportar la exigencia de cumplimiento de sus propias obligaciones; le ha atribuido incluso derechos morales, reconociendo su dignidad y tutelando su honor y reputación. Hoy las personas jurídicas nacen con su constitución formal; pueden adquirir nuevos activos y aprobar ampliaciones de capital para crecer y fortalecerse; pueden unirse con otras personas jurídicas a través de fusiones o establecer relaciones más esporádicas y limitadas en el marco de una *joint venture*, o separarse mediante operaciones de escisión; pueden a su vez constituir otras entidades en las que participar y formar grupos de empresas asimilables a la familia humana; cuentan con mecanismos como el concurso para tratar de superar los momentos de mala

salud financiera; y ponen fin a su existencia en este mundo mediante su liquidación y extinción.

Sobre el papel, las diferencias entre personas físicas y jurídicas se han ido difuminando progresivamente.

Y este proceso de difuminación ha dado un importante paso -en modo alguno exento de controversia, en la medida en que ha supuesto cruzar líneas que llevaban siglos marcadas en nuestro ordenamiento- con el reconocimiento de la responsabilidad penal de las personas jurídicas, que implica la atribución a las mismas no solo de capacidad de obrar sino de cometer delitos, con la implicación que ello conlleva en cuanto a la apreciación de culpa. Nace así la sociedad delincuente.

Hace poco leía un artículo sobre esta cuestión en el que el autor afirmaba con cierta sorna que pocos asuntos habían despertado tanto interés en el ámbito científico, atendiendo a la inabarcable producción de trabajos al respecto -muchos de ellos excelentes-, y tan poco en la opinión pública. Posiblemente tenga razón. De momento.

2. Ámbito de responsabilidad penal de las personas jurídicas

El análisis de esta cuestión debe partir necesariamente del aforismo clásico “societas delinquere non potest” (de inevitable referencia en cualquier trabajo, por modesto que sea, sobre esta materia), la sociedad no puede delinquir. La propia naturaleza de la persona jurídica, que no deja de ser una ficción creada por el Derecho con un propósito bien definido y con un mecanismo de toma de decisiones completamente supeditado a la voluntad particular de los integrantes de su órgano de administración, la hacía esencialmente incompatible con principios elementales del derecho penal como la imputabilidad, fundado en criterios esencialmente subjetivos como la culpa (“nulla poena sine culpa”, si se nos permite acudir de nuevo a los clásicos). La

concepción tradicionalmente antropocéntrica del *ius puniendi* y ese componente de reproche moral a las más graves conductas humanas, unido a su carácter restrictivo de ultima ratio del ordenamiento jurídico, que inspira el fundamental principio de intervención mínima, justificaba el tradicional rechazo a considerar a las personas jurídicas como autoras materiales de conductas delictivas y por ello responsables criminales. El marco sancionador de las personas jurídicas, por otro lado, quedaba sólidamente cubierto desde el derecho administrativo o, en los casos más graves, con las consecuencias accesorias previstas en el artículo 129 del Código Penal y la responsabilidad civil solidaria o subsidiaria de la empresa en determinados casos.

Las discusiones, sin embargo, se han mantenido durante décadas entre nuestros autores penalistas, enfrentándose posiciones dogmáticas con otras inspiradas en un decidido pragmatismo y en razones de política criminal. Y así hasta que mediante la Ley Orgánica 5/2010, de 22 de junio, se terminó dando entrada en nuestro ordenamiento a la responsabilidad penal de la persona jurídica. Sin duda un auténtico hito jurídico, una revolución conceptual en un campo tan relevante como el derecho penal, que, como apuntábamos, hasta el momento ha pasado más bien desapercibido al gran público.

La mencionada Ley Orgánica 5/2010 introdujo un nuevo artículo 31 bis en el Código Penal, en el que pretendía concretarse la regulación de este nuevo régimen de responsabilidad, fundado en la incorrecta actuación de los administradores de la sociedad o de las personas dependientes de ellos. La regulación, sin embargo, no terminó de ser afortunada, generando infinidad de dudas entre los operadores jurídicos, por lo que desde la doctrina científica más reconocida se exigió con insistencia una nueva actuación del Legislador que permitiera clarificar aspectos esenciales del nuevo sistema.

Estas exigencias fueron finalmente atendidas y el 30 de marzo de 2015 se aprobó la Ley Orgánica 1/2015, que introdujo una notable modificación del artículo 31 bis y añadió los artículos 31 ter, 31 quater y 31 quinquies, que contribuyen a completar la regulación del novedoso régimen legal.

Así, de conformidad con el artículo 31 bis del Código Penal, las personas jurídicas podrán ser encontradas penalmente responsables:

a) “de los delitos cometidos en nombre o por cuenta de las mismas, y en su beneficio directo o indirecto, por sus representantes legales o por aquellos que actuando individualmente o como integrantes de un

órgano de la persona jurídica, están autorizados para tomar decisiones en nombre de la persona jurídica u ostentan facultades de organización y control dentro de la misma”;

b) “de los delitos cometidos, en el ejercicio de actividades sociales y por cuenta y en beneficio directo o indirecto de las mismas, por quienes, estando sometidos a la autoridad de personas físicas mencionadas en el párrafo anterior, han podido realizar los hechos por haberse incumplido gravemente por aquellos deberes de supervisión, vigilancia y control de su actividad atendidas las concretas circunstancias del caso”.

Esta configuración legal planteó una primera gran duda entre los principales operadores jurídicos, dando buena muestra del complicado encaje que presenta la cuestión en nuestro ordenamiento. Y es que, ¿configura la Ley un sistema de heterorresponsabilidad o responsabilidad vicarial o por transferencia, en el que se hace responsables a las personas jurídicas por las actuaciones delictivas de terceras personas (sus representantes legales o autorizados para tomar decisiones en su nombre o que ostenten facultades de organización y control; y quienes estén sometidos a éstos)?; ¿o de alguna manera se mantiene el respeto al principio de responsabilidad personal que ha regido históricamente el derecho penal, configurando un sistema de autorresponsabilidad o responsabilidad personal por el hecho propio?

La Fiscalía General del Estado se decantó por la primera opción, expresándolo abiertamente en la Circular 1/2016, sobre la responsabilidad penal de las personas jurídicas conforme a la reforma del Código Penal efectuada por Ley Orgánica 1/2015: “la vigente regulación del apartado primero del art. 31 bis continúa estableciendo en sus letras a) y b) los dos presupuestos que permiten transferir la responsabilidad de las personas físicas a la persona jurídica. El primer hecho de conexión lo generan las personas con mayores responsabilidades en la entidad y el segundo las personas indebidamente controladas por aquellas. En ambos casos, se establece un sistema de responsabilidad por transferencia o vicarial de la persona jurídica”.

Sin embargo, poco más de un mes después de dictarse la indicada Circular la Sala Segunda del Tribunal Supremo dictó la sentencia 154/2016 de 29 de febrero -cuyo ponente fue precisamente el posterior Fiscal General del Estado, hoy tristemente fallecido, D. José Manuel Maza Martín-, en la que pronunciándose por vez primera acerca de esta materia

“tan novedosa como compleja” -en palabras del propio Tribunal- destaca las dificultades que plantearía en la práctica del enjuiciamiento un sistema de responsabilidad por transferencia y, negando que tenga cabida en nuestro sistema un régimen penal de responsabilidad objetiva, concluye, contradiciendo el criterio de la Fiscalía General, que nos encontramos ante un sistema de responsabilidad propia.

Criterio posteriormente confirmado en la sentencia 516/2016 de 13 de junio (en el sentido en que quedó aclarada mediante Auto de 28 de junio de 2016) y en la 668/2017 de 11 de octubre, que afirmaba que “La responsabilidad por el hecho propio y la reivindicación de un injusto diferenciado se han perfilado como presupuestos sine qua non para proclamar la autoría penal de una persona jurídica”.

Así, la responsabilidad penal de la persona jurídica no sería la consecuencia inevitable de la comisión de un delito por sus administradores o personas de especial vinculación con la misma que hubieran actuado en nombre o por cuenta de la persona jurídica y en su directo o indirecto beneficio, sino del hecho de que tales delitos se hayan podido cometer por no haber ejercido la persona jurídica el debido control en su ámbito de actividad. “El sistema de responsabilidad penal de la persona jurídica se basa, sobre la previa constatación de la comisión del delito por parte de la persona física integrante de la organización como presupuesto inicial de la referida responsabilidad, en la exigencia del establecimiento y correcta aplicación de medidas de control eficaces que prevengan e intenten evitar, en lo posible, la comisión de infracciones delictivas por quienes integran la organización. (...) la ausencia de una cultura de respeto al Derecho, como fuente de inspiración de la actuación de su estructura organizativa e independiente de la de cada una de las personas físicas que la integran, que habría de manifestarse en alguna clase de formas concretas de vigilancia y control del comportamiento de sus directivos y subordinados jerárquicos”, sostiene el Tribunal Supremo.

El debido control se configura, así, como el concepto sobre el que se hace pivotar el régimen de responsabilidad penal de las personas jurídicas, penalizando la quiebra de ese deber de vigilancia y control por parte de la persona jurídica, a la que, siguiendo las modernas directrices sobre responsabilidad social corporativa y buena gobernanza empresarial, se atribuye un especial deber de vigilancia, una exigencia de cuidado respecto de su actividad y de las personas que intervienen en la misma, tanto administradores como trabajadores. De esta manera, la efectiva comisión de un delito será

castigada no tanto por la comisión de un ilícito penal por los responsables de la persona jurídica en su beneficio directo o indirecto como por no haber dispuesto los medios oportunos para evitarla. No podemos dejar de insistir en que se trata de un planteamiento que derriba muchos principios generales sólidamente asentados en nuestra tradición penalista y que precisará de larga y profunda pedagogía para poder asimilarlo.

3. Alcance limitado del nuevo régimen penal

Con todo, la introducción de este régimen en nuestro ordenamiento no ha sido tan amplia como podía haber sido: a diferencia de otros sistemas de nuestro entorno (el francés, por ejemplo), el Legislador ha configurado un sistema cerrado en el que la responsabilidad de las personas jurídicas se limita a un elenco concreto de tipos delictivos, de tal manera que las personas jurídicas únicamente podrán ser condenadas como autores de un delito en aquellos casos en que expresamente se prevea tal posibilidad en el Código Penal; en caso contrario, aun concurriendo el resto de elementos para la imputación, se produciría una falta de tipicidad y la persona jurídica no podrá ser condenada.

Hoy por hoy, se incluyen entre los delitos que pueden cometer las personas jurídicas las estafas y fraudes, las insolvencias punibles, el blanqueo de capitales, la financiación ilegal de partidos políticos, los delitos de construcción, edificación o urbanización ilegal, contra la salud pública, contra el medio ambiente, el tráfico de influencias o el cohecho, por citar solo algunos.

Fuera de los delitos específicamente contemplados en el Código, las personas jurídicas no podrán ser declaradas autoras de ningún otro delito. Ello, naturalmente, sin perjuicio de la posibilidad de apreciar su responsabilidad civil o de adoptar medidas accesorias en los términos previstos en el artículo 129 del Código Penal al que anteriormente hicimos referencia.

Y se manifiesta también ese carácter limitado con el que el Legislador ha concebido este régimen de responsabilidad penal de las personas jurídicas en el hecho de que no se extiende de forma general e indiscriminada a todo tipo de personas jurídicas, sino que expresamente excluye al Estado, a las Administraciones Públicas territoriales e institucionales, a los Organismos Reguladores, a las Agencias y Entidades Públicas Empresariales, a las organizaciones internacionales de derecho público y a aquellas que ejerzan potestades públicas de soberanía o administrativas. A título informativo es interesante

señalar que desaparecen de este grupo de personas jurídicas excluidas del régimen de responsabilidad penal los partidos políticos y los sindicatos, que sí aparecerían excluidos en la inicial regulación de 2010; ¿un guiño a la sufrida ciudadanía?

4. Penas aplicables a las personas jurídicas delincuentes

En cuanto a las penas que dispone el nuevo régimen para castigar los delitos cometidos por las personas jurídicas, el artículo 33.7 del Código Penal contiene un catálogo adaptado a las especiales circunstancias de las mismas. Con arreglo a este precepto, los delitos cometidos por las personas jurídicas serán castigados con las siguientes penas:

- a) Multa.
- b) Disolución de la persona jurídica.
- c) Suspensión de actividades por plazo no superior a cinco años.
- d) Clausura de locales y establecimientos por igual plazo.
- e) Prohibición de realizar las actividades en cuyo ejercicio se haya cometido, favorecido o encubierto el delito.
- f) Inhabilitación para obtener subvenciones y ayudas públicas, para contratar con el sector público y para gozar de beneficios e incentivos fiscales o de la Seguridad Social, por un plazo no superior a quince años.
- g) Intervención judicial.

En la imposición de las penas los Tribunales deberán ponderar con cautela los efectos que las mismas puedan provocar, principalmente, sobre la situación de los trabajadores de la persona jurídica.

5. La luz entre las tinieblas: los programas de prevención de delitos

Al mismo tiempo que define este escenario francamente preocupante para la persona jurídica, que como hemos visto queda expuesta a gravísimas penas en el caso de ser encontrada responsable de un delito, el Legislador ofrece a las protagonistas del nuevo sistema un mecanismo para garantizar su tranquilidad: el establecimiento en el seno de la empresa de medidas preventivas encaminadas a la evitación de la comisión de delitos, al que se atribuye nada menos que una eficacia exoneradora de la responsabilidad penal. Aun concurriendo los elementos típicos, la persona jurídica

no será declarada responsable de delito si acredita haber implementado de forma eficaz “modelos de organización y gestión que incluyen las medidas de vigilancia y control idóneas para prevenir delitos de la misma naturaleza o para reducir de forma significativa el riesgo de su comisión”; los populares planes, o protocolos, o modelos de prevención de delitos que han hecho del *Compliance* penal, con razón, una de las disciplinas en auge en el sector jurídico en los últimos tiempos.

Corresponde al órgano de administración su adopción, así como el encargo de seguimiento del mismo a un órgano específico con facultades suficientes para su control y supervisión, admitiendo el Legislador, consciente de la realidad de la inmensa mayoría de las empresas de nuestro país, que estas tareas de supervisión puedan ser asumidas por el propio órgano de administración en aquellas personas jurídicas que puedan presentar cuentas anuales abreviadas.

Para surtir sus trascendentales efectos protectores, estos modelos deben reunir una serie de requisitos, recogidos en el apartado 5 del artículo 31 bis:

- a) Identificar las actividades en las que puedan cometerse delitos; el llamado mapa de riesgos.
- b) Establecer protocolos para la adopción de decisiones y ejecución de las mismas.
- c) Disponer modelos de gestión de los recursos financieros para impedir la comisión de delitos.
- d) Imponer la obligación de informar de posibles riesgos e incumplimientos, configurando mecanismos adecuados para ello (canal de denuncias) que garanticen el anonimato del denunciante para incentivar su colaboración y evitar represalias.
- e) Establecimiento de un régimen disciplinario adecuado.
- f) Realización de verificaciones periódicas que adapten el modelo a la realidad particular de la persona jurídica y perfeccionen su eficacia.

Requisitos que deben completarse con lo específicamente establecido en la Norma española UNE 19601 publicada por la Asociación Española de Normalización (AENOR) el pasado 18 de mayo de 2017.

Teniendo en cuenta los efectos favorables de la implantación de este tipo de modelos y los graves

riesgos a los que se expone la persona jurídica en caso de no disponer de los mismos, no cabe duda de que en un corto periodo de tiempo apenas habrá ninguna persona jurídica que carezca de un modelo de prevención de delitos. Ni la entidad ni sus administradores pueden permitirse las consecuencias de carecer de uno.

6. A modo de conclusión

El régimen jurídico que de forma escueta hemos tratado de describir en estas páginas apenas ha dado sus primeros pasos en nuestro ordenamiento. Los pronunciamientos judiciales, esenciales para la consolidación del sistema, son aún escasos, y sigue existiendo división entre la doctrina en cuanto a la verdadera viabilidad de esta figura en un ámbito tan restrictivo y escrupuloso como es el Derecho Penal. Aún tendrá que pasar algún tiempo para poder valorar de forma crítica, cuando se asiente la polvareda, el mayor o menor acierto del Legislador. Aunque sin duda habrá quien dé por bien empleado el sacrificio de principios esenciales del Derecho Penal clásico si ello contribuye a extender una mayor cultura ética y de cumplimiento en el ámbito corporativo.

El tiempo dirá.

Referencias bibliográficas

Fiscalía General del Estado. Circular 1/2011, relativa a la responsabilidad penal de las personas jurídicas conforme a la reforma del Código Penal efectuada por la Ley Orgánica 5/2010.

Fiscalía General del Estado. Circular 1/2016 sobre la responsabilidad penal de las personas jurídicas conforme a la reforma del Código Penal efectuada por la Ley Orgánica 1/2015.

Bajo Fernández, M., Feijoo Sánchez, B. J., y Gómez-Jara Díez, C., “Tratado de responsabilidad penal de las personas jurídicas”, Aranzadi, 2016.

Zugaldía Espinar, J. M., “La responsabilidad criminal de las personas jurídicas, de los entes sin personalidad y de sus directivos”, Tirant Lo Blanch, 2013.



La presencia de las fundaciones en los grupos de empresas grandes

Antonio J. López Expósito

Resumen: En ocasiones, podemos encontrar en el seno de los grupos de empresas a fundaciones, incluso en su cabecera o vértice. Sin perjuicio de los elementos que, a priori, separan a las fundaciones, que persiguen fines de interés de general y carecen de ánimo de lucro, de la actividad económica, podemos identificar situaciones en las que, de un tiempo a esta parte, algunas fundaciones se han convertido en operadores económicos de primer orden. Pretendemos, con este artículo, realizar una aproximación general a dicho fenómeno en el que las fundaciones, bien de forma directa o indirecta, realizan una actividad económica, dejando, asimismo, apuntada la figura de las fundaciones corporativas constituidas por las empresas.

Palabras clave: Grupo de sociedades; empresas; fundaciones.

Códigos JEL: F23; G34; L22; M16.

La concentración empresarial ha representado la más importante estrategia de las modernas organizaciones productivas, originando la formación de los grupos de empresas. Así, el día a día nos muestra la constante presencia de los grupos de sociedades en la vida económica, ya que con esta opción organizativa los operadores económicos pretenden mejorar su capacidad competitiva, en atención a las diversas ventajas y sinergias que ofrece dicha realidad en los ámbitos financiero, productivo, tecnológico o laboral, entre otros.

A nadie escapa, pues, la importancia de los grupos de empresas dentro del comercio mundial, en el marco del libre mercado, como actores fundamentales para el crecimiento económico y la creación de puestos de trabajo, unificando sus fines y propósitos en aras a un objetivo común: maximizar el beneficio de su actividad y ampliar su espectro de mercado, para así dar una más ágil y eficaz respuesta a las exigencias de un mercado cada vez más global y cambiante.

Como sabemos, en el ámbito de estas “empresas policorporativas” emerge la posible contradicción entre el interés del grupo como tal y los intereses de cada una de las empresas que lo conforman, conflicto que es característica fundamental en las situaciones de grupos y causa de su complejidad y de la dificultad de su regulación normativa.

Lo más frecuente es que el citado fenómeno grupal afecte a sociedades mercantiles, pero, como apuntamos en otra ocasión¹, igualmente, es posible que, en la práctica, formen parte de estos grupos entidades jurídicamente ajenas, en principio, al terreno mercantil como las fundaciones.

Aunque en la vida económica no son pocos los ejemplos de grupos de empresas con presencia de fundaciones, no es menos cierto que los elementos que caracterizan a unas entidades y otras son, cuanto menos, discordantes, ya que el mundo empresarial va asociado a la idea del incremento del beneficio de un

negocio y, sin embargo, las fundaciones se nos presentan, con carácter general, como unas organizaciones, en principio, ajenas a la actividad empresarial por el hecho de perseguir fines de interés general y por carecer de ánimo de lucro².

En líneas generales, podemos distinguir entre dos modalidades de ejercicio de actividades económicas por fundaciones, en función de que dichas actividades se lleven a cabo de forma directa por la fundación (“fundación-empresa”) o que, de otro modo, la fundación intervenga en el mundo empresarial por medio de su participación en una sociedad (“fundación con empresa”)³.

A este respecto, son muy pocos los ordenamientos jurídicos que han regulado el ejercicio de actividades empresariales por fundaciones. En España, merced a la Ley de Fundaciones, se permite que las fundaciones puedan, de forma directa, desarrollar actividades económicas cuyo objeto esté relacionado con los fines fundacionales o sean complementarias o accesorias de las mismas, todo ello en base al principio de libertad de empresa consagrado en nuestra Carta Magna.

Por debajo de todo esto subyace la idea de que el cumplimiento de los fines sociales en ocasiones no es posible, únicamente, con el patrimonio aportado por el fundador, sino que necesita de otras fuentes de financiación. En esta línea, podemos decir que, en los últimos años, ha ido ganando un mayor peso relativo

² En España, la Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones, regula el fenómeno fundacional como cauce a través del cual la sociedad civil coadyuva con los poderes públicos en la consecución de fines de interés general. En este sentido, nuestro Tribunal Constitucional (STC 18/1984, de 7 de febrero, entre otras) ha apuntado que una de las notas características del Estado social de Derecho es que los intereses generales se definen a través de una interacción entre el Estado y los agentes sociales, y que esta interpenetración entre lo público y lo privado trasciende también al campo de lo organizativo, en donde, como es fácil entender las fundaciones desempeñan un papel de primera magnitud.

³ A mayor abundamiento, vid. Embid Irujo, 2010.

¹ López Expósito (2017), pág. 87.

la financiación de las fundaciones a través de la prestación de servicios, especialmente durante el período de la gran crisis económica y financiera desencadenada en 2008, en el cual las donaciones en todas sus categorías, especialmente las subvenciones públicas, se vieron afectadas, lo que impulsó al tejido fundacional a incrementar su actividad económica con el fin de mantener un nivel razonable de ingresos con los que dar cumplimiento a sus fines fundacionales.

Por otro lado, las fundaciones españolas pueden intervenir en cualquier actividad económica, de forma indirecta, a través de su participación en sociedades, sin que la actividad empresarial deba estar relacionada con los fines de la Fundación, con la única limitación de que no se responda personalmente por las deudas sociales. De hecho, la licitud de la integración de una fundación en grupos de sociedades lo prueba el expreso reconocimiento, que hace la normativa aplicable, de la contabilidad consolidada de los grupos encabezados por una fundación. De esta forma, nada impide que una fundación española se sitúe en la cima de un auténtico grupo de empresas, bajo su control.

No obstante, no faltan las voces (como Hernando Cebriá, 2011) que apuntan que la realización del fin general debe situarse como la clave de bóveda de la arquitectura jurídica de la fundación como dominante de un grupo, y que tal interés debe permanecer incólume frente a otros intereses como socio, lo cual pone de manifiesto el legislador exigiendo la limitación de su responsabilidad.

Dentro de las grandes multinacionales españolas, encontramos algún ejemplo de grupos controlados por una fundación, como es el caso de “Mapfre, S.A.” cuyo accionista de control es la “Fundación Mapfre” que cuenta con el 67% de los derechos de voto de la referida mercantil. No menos relevante es el ejemplo de “El Corte Inglés, S.A.”, mercantil en la que la “Fundación Ramón Areces” tiene una participación significativa en su capital cercana al 40%, y que, recientemente, ha cobrado actualidad debido a las tensiones vividas entre los accionistas de la citada mercantil en torno a la sustitución de su presidente.

En España, merecen una especial mención las fundaciones bancarias, figura novedosa introducida en nuestro ordenamiento jurídico, por mor de la Ley 26/2013, de 27 de diciembre, de cajas de ahorros y fundaciones bancarias⁴.

Herederas de la actividad de las cajas de ahorros⁵, las fundaciones bancarias, que tienen una finalidad social, orientan su actividad principal a la atención y desarrollo de la obra social y a la adecuada gestión de su participación en una entidad de crédito⁶. En la

práctica, tenemos, pues, a fundaciones situadas en la cabecera de grupos bancarios, con participaciones de control, en algunos casos, o significativas, en otros, de entidades de crédito, en algunos casos cotizadas, con la complejidad que ello comporta; aflorando esa dualidad presente en dichas fundaciones en virtud de la que, por un lado, tienen un fin social que atender, y, por otro, son propietarias de participaciones en entidades de crédito, cuyo dividendo constituye su principal fuente de financiación con la que atender debidamente sus actividades y obra social.

Asimismo, resulta destacable que aquellas fundaciones que posean un determinado nivel de participación en la entidad de crédito, tienen atribuidas por ley una serie de obligaciones en torno a la gestión de su participación financiera⁷, estando sujetas al control del Banco de España a efectos de valoración de la influencia de la fundación en la gestión sana y prudente de la entidad de crédito. Así pues, nos encontramos ante una situación bastante novedosa, en la que a un sujeto, sin ánimo de lucro, “se le coloca” una entidad de crédito bajo su manto, en la que, por un lado, debiera procurar obtener la obtención de un dividendo adecuado para la financiación y subsistencia de la propia fundación y, por otro lado, la ley le impone una serie de obligaciones en cuanto a la gestión de su participación, entre otras, la prohibición de poder situar en el Consejo de Administración de la entidad participada a un miembro de su Patronato, precepto que altera las normas del Derecho societario y que se contraponen a las tradicionales situaciones de grupos de control.

Ya en el plano internacional, encontramos casos de sociedades cotizadas controladas por una fundación, por ejemplo, en los países nórdicos, donde compañías como “Heineken” o “Carlsberg” están bajo el control de fundaciones a las que los fundadores, aprovechando la flexibilidad del régimen jurídico de las fundaciones en esos países, aportan sus acciones.

En Suecia, hace unos años, una investigación periodística obligó al fundador de “Ikea” a reconocer que controlaba el grupo a través de una fundación en Liechtenstein, controlada por su familia. Dicha fundación es la dueña de los derechos de cada producto que vende la multinacional sueca. Por otro lado, las tiendas de la referida firma, según los datos publicados, están en manos de una Fundación domiciliada en los Países Bajos.

Igualmente, de todos es conocido como Mark Zuckerberg y su mujer, Priscilla Chan, donaron sus acciones en “Facebook” para la creación de una

forma directa o indirecta, al menos, un 10% del capital o de los derechos de voto de la entidad, o que le permita nombrar o destituir algún miembro de su órgano de administración de la entidad participada.

⁷ Las fundaciones bancarias que posean una participación igual o superior al 30% del capital de la entidad de crédito, o que les permita el control de la misma, deben elaborar un protocolo de gestión financiera y un plan financiero anual, con el contenido dispuesto por la normativa aplicable.

⁴ Véase al respecto López y Narváez, 2014.

⁵ Domínguez Martínez (2011) subraya la singularidad de las cajas de ahorros como instituciones financieras que “impide encontrar un paralelismo exacto en otras formas jurídicas existentes en el mundo empresarial e institucional”.

⁶ Se entiende por fundación bancaria aquella que mantenga una participación en una entidad de crédito que alcance, de

entidad con fines sociales⁸, no sin antes dejar claro que seguirá siendo el CEO de la compañía durante “muchos años”. Es inevitable no relacionar esta iniciativa con la que, desde hace años, lleva a cabo “Bill & Melinda Gates Foundation”.

Y es que el mecenazgo y el uso de las fortunas para bienes sociales o culturales lleva presente en la civilización humana desde la misma Antigüedad, y en la época contemporánea se ha prologado, especialmente, en el mundo anglosajón, sobre todo en Estados Unidos. En este contexto, el matrimonio Gates y Warren Buffet lanzaron, en 2010, la campaña “The Giving Pledge” (el compromiso de dar), a la que se ha venido sumando un creciente grupo de multimillonarios filantrópicos de todo el mundo.

Volviendo al fenómeno comentado, relativo a la presencia de fundaciones en grupos de grandes empresas en una posición dominante, el gran problema que se plantea es el potencial conflicto entre el interés general que, por definición, persigue una fundación y el interés del grupo como unidad empresarial y de las sociedades que lo conforman. Dicho conflicto, más allá del conflicto típico que se plantea en los grupos de empresas, enfrenta a intereses de distinta naturaleza, debido a que frente al interés particular propio de los grupos emerge un interés general de una persona jurídica tan singular como es una fundación.

De esta manera, y como hemos apuntado, la participación de fundaciones en empresas puede presentarse, “prima facie”, como una realidad extraña por el riesgo que conlleva dicha participación, por carecer las fundaciones de ánimo de lucro y de “dueños” con interés en maximizar el beneficio, y no disfrutar las referidas entidades de las ventajas de acceder al mercado de capitales para financiarse⁹.

Así las cosas, hacer posible la convivencia, bajo las reglas del mercado, de estructuras empresariales y entidades jurídicas fundacionales es uno de los mayores retos a los que se enfrentan, en nuestro días, juristas y economistas de todo el mundo. Como apunta Embid Irujo (2010), optar por una solución drástica como la de excluir la licitud del grupo encabezado por una función o, en su caso, prohibir a esta el mínimo ejercicio de una dirección unitaria sería del todo inconveniente, además de sancionar lo que el Derecho no prohíbe.

Asimismo, es reseñable que la ausencia de uniformidad del régimen fundacional en la regulación de los diferentes países genera una cierta competencia entre los diferentes Estados por atraer la constitución de fundaciones hacia sus jurisdicciones, en atención a los ingresos que pueden generarse en la medida de la flexibilidad de su regulación. Todo esto en un contexto como el actual en el que estamos asistiendo a una “lucha” fiscal entre las grandes multinacionales y los

Estados más desarrollados.

Por último, una vez hemos abordado la posibilidad que tienen las fundaciones de acometer, de forma directa o indirecta, actividades económicas, no podemos concluir sin referirnos a la figura de las fundaciones constituidas por empresas (fundaciones corporativas o “de empresa”), financiadas principalmente por las aportaciones de la compañía o del grupo, como un instrumento para la contribución de la empresa a la sociedad.

En las últimas décadas, hemos asistido a la creación de numerosas fundaciones de este tipo, debido a los beneficios para las empresas fundadoras; ventajas entre las que podemos citar, sin carácter exhaustivo, el visualizar un compromiso a largo plazo, contar con una estructura independiente de gobierno y gestión o facilitar alianzas con terceros.

No obstante, el fenómeno descrito se ha topado con otro movimiento en auge, como ha sido el nacimiento y desarrollo de los departamentos de responsabilidad social corporativa de las compañías, lo que ha abierto un debate acerca de la necesidad de la existencia de las fundaciones corporativas, como entidades autónomas, con objetivos independientes de los de la compañía.

En esta línea, la importancia de la responsabilidad social corporativa de la empresa es una realidad cada vez más asentada, tanto en España como en los países de nuestro entorno, que viene exigiendo una adecuada atención por parte de los sistemas de gobierno corporativo de las sociedades. No cabe duda de que la apertura y sensibilidad hacia el entorno, el sentido de comunidad, la capacidad innovadora y la consideración del largo plazo, se añaden a la imprescindible creación de valor como fundamentos de la actividad empresarial. Este mensaje impregna las “Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales” que, entre sus recomendaciones, abogan por una conducta empresarial responsable dentro del contexto global, contribuyendo al progreso económico, medioambiental y social.

Finalmente, en España, el propio Código de buen gobierno de las sociedades cotizadas recomienda¹⁰ que las empresas analicen cómo impacta su acción en la sociedad y cómo esta impacta, a su vez, en la empresa, utilizando como referencia la cadena de valor, para poder identificar cuestiones sociales que permitan la creación de valor compartido. En aras a la consecución de lo anterior, se plantea el desarrollo una política de responsabilidad social corporativa informando públicamente sobre dichos asuntos.

⁸ “Chan Zuckerberg Initiative”.

⁹ Así lo advierte Jesús Alfaro en “La fundación como persona jurídica”, blog “Almacén de Derecho”, 7 de julio de 2015.

¹⁰ Recomendaciones 54 y 55 del Código de buen gobierno de las sociedades cotizadas.

Referencias bibliográficas

Alfaro Águila-Real, J. (2015), “La fundación como persona jurídica”, en Almacén de Derecho (www.almacenederecho.org), 7 de julio de 2015.

Embid Irujo, J.M. (2010), “La inserción de una fundación en un grupo de empresas: Problemas jurídicos”, Revista de Derecho Mercantil, nº 278/2010, págs. 1.373-1.400.

Domínguez Martínez, J.M. (2011), “Cajas de ahorros: pasado, presente y... ¿futuro?”, La Opinión de Málaga, 6 de julio de 2011.

Hernando Cebriá, L. (2011), “Relaciones de la fundación con el mercado y la empresa: de la sociedad de fundación a la fundación de sociedad”, Revista de Derecho Patrimonial, nº 26/2011, Editorial Aranzadi, págs. 71-97.

López Expósito, A.J. (2017), “Aspectos societario-mercantiles de los grupos de sociedades”, en “El control societario en los grupos de sociedades”, López Jiménez, J.M^a (Dir.), Editorial Bosch, págs. 85-133.

López Jiménez, J.M^a, y Narváez Luque, A. (2014), “Ley de Cajas de Ahorros y Fundaciones Bancarias: la expulsión de las cajas de ahorros de su paraíso financiero”, Diario La Ley, 7 de febrero de 2014, págs. 1-12.

ARTÍCULOS

Oliver Williamson y la gobernanza económica

Urbano López Fernández

Resumen: El presente artículo tiene como objetivo explicar las principales aportaciones de Oliver Williamson al análisis económico, donde destaca por sus teorías sobre la gobernanza económica, que le llevaron a ser galardonado con el Premio Nobel de Economía en 2009. Para ello, se partirá del concepto de coste de transacción y de los principales factores que a su juicio determinan la manera en que los agentes económicos organizan sus intercambios. Igualmente, se analizará cómo contribuyó a desarrollar una nueva visión de la empresa, que va más allá del tradicional análisis neoclásico. Pero su trabajo no se queda en el estudio del mercado o de la empresa, ya que los resultados de sus investigaciones pueden ser aplicables al derecho o a la política, siendo muy relevantes sus consideraciones, por ejemplo, para el derecho de la competencia.

Palabras clave: Organizaciones; gobernanza; costes de transacción.

Códigos JEL: D23; K21.

1. Introducción

Si ha habido un economista que ha destacado las últimas décadas por el estudio de las organizaciones, los modos de gobernar la economía o, simplemente, por la gobernanza económica, ese es Oliver E. Williamson, Premio Nobel de Economía en 2009 junto a Elinor Ostrom, que le fue concedido por “su análisis económico de la gobernanza, especialmente de los límites de la empresa”.

Es uno de los máximos exponentes de la escuela de la Nueva Economía Institucional, junto a otros célebres autores como son Ronald Coase, Douglass North o la propia Elinor Ostrom, también galardonados con el Premio otorgado por el Banco de Suecia.

El economista estudia las alternativas que tienen los agentes económicos para organizar sus intercambios, lo que dependerá de los costes de transacción en los que incurran, así como de determinados factores y elementos que se abordarán a continuación.

A través de sus investigaciones Williamson reemplaza “la teoría neoclásica de la empresa como función de producción (lo que es una construcción tecnológica) con la teoría de la empresa como una estructura de gobierno (lo que es una construcción organizacional)” (2005b: 369). Se trata, por tanto, de superar la concepción neoclásica de la empresa, que consideraba su interior como una “caja negra”, y pasar a estudiar también los atributos de la misma, especialmente en relación con los de las formas alternativas de gobernanza (2005b: 371).

2. Costes de transacción según Williamson

Su teoría pivota y se construye a partir de los costes de transacción, siendo la unidad básica de su análisis

la propia transacción, ocurriendo esta según Williamson “cuando un bien o servicio es transferido a través de una fase tecnológicamente separable” (1993: 103).

Para ello sigue las aportaciones de Ronald Coase, que los definía en “The Nature of the Firm” como “el coste de usar el mecanismo de precios”, es decir, “los costes de negociar y concluir un contrato separado para cada intercambio que tiene lugar en el mercado” (1927: 390). Se trata, por tanto, de costes diferentes a los de producción en los que incurren las empresas. Así, en “The economic institutions of capitalism”, Williamson los ejemplificó indicando que son el “equivalente económico de la fricción en los sistemas físicos” (1985: 19). Estos costes son los que explican la aparición de alternativas al mercado a la hora de efectuar intercambios económicos, señalando Ronald Coase en el texto antes citado que son la causa de la existencia de las empresas.

A la hora de clasificarlos, Williamson distingue entre costes de transacción *ex ante* y *ex post*, siendo los primeros aquellos en los que se incurre al preparar y negociar los acuerdos, así como al establecer salvaguardas a los mismos, y los segundos los que surgen durante la ejecución y cumplimiento del contrato.

Como señala la profesora Nieves San Emeterio (2006: 64), el término se puede aplicar a tres “esferas” distintas, como son el mercado, la empresa y la política. Williamson ha dedicado buena parte de su obra a estudiar su aplicación en el campo de la empresa.

3. Marco conceptual. Factores y elementos de la teoría de la economía de los costes de transacción

Oliver Williamson identifica una serie de factores humanos y ambientales (1973: 316) que, unidos a otros elementos, explican las circunstancias bajo las cuales resultará costoso redactar, ejecutar y cumplir contratos (Arámbula y Álvarez, 1993: 320), y que determinarán la forma en la que se organizará la transacción. Como se ha dicho, existe un primer grupo de factores humanos a considerar:

A) Racionalidad limitada. En su conferencia pronunciada cuando fue galardonado con el Premio Nobel, al igual que en otras ocasiones, Williamson cita a Simon para describir la racionalidad acotada o limitada como un “comportamiento que intenta ser racional, pero solo de forma limitada” (2009: 13). Por tanto, continúa, “la conducta humana así descrita no es ni hiper-racional ni irracional, sino que intenta abordar de modo eficaz los complejos contratos que estén incompletos”.

Para el autor, la principal lección a extraer es que los contratos complejos son totalmente inabordables a causa de los límites de la racionalidad (2005: 17), como posteriormente se precisará.

B) Oportunismo. Se trata de obtener ventajas o ganancias a causa de la “falta de franqueza u honestidad en las transacciones” (Williamson, 1973: 318). Ello se puede manifestar, por ejemplo, en situaciones en las que hay información asimétrica entre las partes, así como en aquellas que surgen durante la ejecución o renovación de un contrato.

También consideró esenciales otros factores ambientales para poder entender el comportamiento de los agentes:

A) Incertidumbre. Es la fuente perturbadora por la cual es requerida la adaptación (Williamson, 2005a: 14). Para el autor se produce a consecuencia de la racionalidad limitada y del oportunismo de los individuos (es decir, de los factores humanos) que suponen la imposibilidad de conocer todas las contingencias contractuales.

B) Relaciones de intercambio con pocos agentes. Si hay menos agentes económicos en el mercado, su poder de negociación aumenta, por lo que esta será más complicada, y los costes de la transacción tenderán a aumentar.

Otras dos variables clave para el autor a la hora de organizar los intercambios son los siguientes:

A) Especificidad de los activos. La define en “Why Law, Economics and Organization?” como “una medida del grado en que los activos necesarios para producir un bien o servicio pueden ser reubicados para usos y usuarios alternativos sin pérdida de valor productivo” (2005b: 378), es decir, aquellos activos que “no se pueden reasignar sin perder valor productivo” (2009: 17). Indica, además, que si un activo es específico en las relaciones bilaterales puede dar lugar a comportamientos oportunistas. La especificidad de activos puede ser, entre otras, física, geográfica, temporal o relativa al capital humano.

El profesor Arruñada añade que el “problema económico de la especificidad” “tiene su origen en que los contratantes intentan expropiar las cuasirentas ex post, lo cual (1) pone directamente en peligro la utilización eficiente de los activos y el volumen óptimo de intercambio entre las partes; y lleva a que, al prever los contratantes esta posibilidad, (2) se ponga en peligro la realización de inversiones óptimas ex ante” (2013: 191).

B) Frecuencia de la transacción. Es determinante para optar o no por un activo específico, ya que cuanto más se repita una transacción más posibilidades tendrá el agente de rentabilizar una inversión que sea altamente específica.

Así, en lo que respecta a la gobernanza económica, en el caso de que estemos ante un supuesto en el que se tenga que invertir en un activo específico y la frecuencia del intercambio sea bajo, es muy probable que el mercado no sea la alternativa más adecuada, pues nos encontraremos ante la incertidumbre de si tendremos o no comportamientos oportunistas.

En este contexto, además, es fundamental para Williamson la adaptación, que será clave para llevar a cabo un intercambio eficiente, de modo que resalta que “la economía de la gobernanza localiza la acción básica en la diferente capacidad de los modos alternativos de gobernanza para llevar a cabo la adaptación” (2005a: 8). A través de la adaptación se puede decir que la eficiencia que se gana es obtenida por el “alineamiento de las transacciones con las estructuras de gobierno” (2005b: 374).

4. Contratos

Para la economía de los costes de transacción, los contratos son un modo de regular y organizar el intercambio que permite reducir la incertidumbre en las transacciones así como, consecuentemente, de ahorrar costes de transacción, como, por ejemplo, los de obtención de información y los relativos a la

supervisión de la ejecución de los compromisos adquiridos por las partes (pues pueden prever en los mismos mecanismos para ello). Se utilizan, por tanto, para operaciones en las que los intervinientes quieren establecer y fijar unas reglas comunes en las que poder confiar a lo largo de la relación de intercambio. En esta línea, Arruñada señala que “el objetivo fundamental de la formalización del contrato es facilitar el cumplimiento, al informar sobre lo pactado tanto a los contratantes como a los jueces que puedan intervenir para completarlo y hacerlo cumplir” (2013: 156).

Sin embargo, Williamson considera, en línea con lo ya expuesto, que “los contratos complejos son siempre inevitablemente incompletos” (2002: 5), por lo que en determinados supuestos una organización empresarial podría ser la opción eficiente. Son innumerables los aspectos y acontecimientos (información) que no están contemplados que afectan a las partes vinculadas contractualmente, y que no pueden ser previstos.

Cuando los bienes o servicios que son objeto de intercambio, o bien la propia transacción, presentan mayores niveles de complejidad, las relaciones contractuales entre ambas partes suelen ser costosas y poco eficientes, por lo que la incertidumbre y las posibilidades de que ocurran comportamientos oportunistas serán mayores, con lo que los contratos pueden ser insuficientes.

5. Eficiencia, mercado y jerarquía

Como ya se ha indicado, existen mecanismos diversos para organizar las transacciones, como son el mercado o la empresa, señalando el autor que la economía de los costes de transacción, en lugar de separar los diversos modos de organización, “considera que ambos son modos alternativos de forma de gobierno” siendo el objetivo “utilizar cada uno adecuadamente” (2009: 15).

Explica que “el intercambio comercial eficiente del factor productivo se produce normalmente a través de la simple contratación del mercado si los activos son genéricos; pero la jerarquía gana ventaja a medida que crece la dependencia bilateral (y el riesgo resultante de las malas y costosas adaptaciones) debido a la especificidad del activo y las perturbaciones relacionadas” (2009: 12).

Así, en una estructura jerárquica o empresarial, el control sobre actitudes oportunistas es más fácil, ya que el compromiso adquirido por las partes disminuye la incertidumbre, reduciéndose, por tanto, los costes necesarios para completar la transacción. Para Williamson, en definitiva, se trata de “organizar

transacciones a fin de economizar en racionalidad limitada mientras simultáneamente se salvaguarda a estas de riesgos de oportunismo” (1985: 32).

Este razonamiento explica igualmente la integración vertical, ya que mediante ella se economizan y ahorran costes de transacción al eliminar los de búsqueda, negociación y litigio que se pudieran tener con un proveedor o cliente externo. Así, por ejemplo, cuando se trata de empresas o agentes distintos (y no integrados), pueden surgir problemas de coordinación entre las empresas en cuestiones como la puntualidad en el suministro o en la calidad del mismo, los cuales pueden ser solucionados con una integración vertical. También se suprimirían procesos intermedios que pueden generar ineficiencias y sobrecostes. De este modo, además, se logra alinear objetivos e intereses entre las partes intervinientes.

Los criterios decisivos para la descripción de los mecanismos alternativos de gobierno son la intensidad del incentivo, el mando y control administrativo y el régimen de derecho contractual (2009: 18).

Limitaciones de las jerarquías. Pero a pesar de las ventajas señaladas, Oliver Williamson reconoce que la empresa está sujeta a limitaciones a medida que se van incrementando el tamaño y la complejidad de la misma, de manera que, como señalan Arámbula y Álvarez, “los costes de gestión de la organización interna podrían superar a los de la organización del mercado cuando la especificidad de los activos es escasa” (1993: 325). Dicho de otro modo, la empresa necesita métodos de planificación, gestión, coordinación, supervisión y control complejos, lo que redundaría en un incremento de costes que puede hacer que sea más beneficioso operar en el mercado. Además, mediante una jerarquía se pierden los incentivos que genera el mercado.

Derecho de la Competencia. Es igualmente reseñable que las aportaciones de Oliver Williamson han sido importantes en diversos campos, destacando, entre otros, el derecho de la competencia, ya que para el autor las fusiones empresariales deben estudiarse también desde la perspectiva de los costes de transacción, señalando que el regulador debe permitir las fusiones cuando a consecuencia de la mismas se produzcan economías que den lugar a una reducción importante de tales costes (1968: 34). De hecho, Williamson consideró necesaria una revisión de las restricciones legales a las integraciones verticales y a las fusiones, ya que desde el punto de vista de la economía de los costes de transacción pueden desvelarse aspectos positivos como consecuencia de las mismas (1986: 118). Por tanto, de nuevo, va más

allá de la escuela neoclásica, completándola y aportando nuevos puntos de vista a tener en cuenta en el análisis económico.

6. Conclusión

Oliver Williamson, siguiendo los aportes de Ronald Coase y Herbert Simon, explica cómo la existencia de los costes de transacción justifica la existencia de estructuras alternativas al mercado para gestionar las transacciones de manera eficiente.

Esta teoría, como el mismo recuerda, tiene numerosas aplicaciones, que van más allá del estudio de los mercados y de la empresa, pues “cualquier problema que surja o que pueda reformularse como un problema contractual puede analizarse en términos de ahorro de costes de transacción” (2009: 20).

Lo importante será alinear adecuadamente intereses e incentivos individuales, disminuyendo incertidumbres y conflictos, tomando en consideración factores de diverso tipo, así como condicionantes tales como la especificidad de los activos y la frecuencia de la transacción.

En definitiva, se puede decir que Williamson, con sus aportes, complementa y mejora a la teoría económica neoclásica, realizando una auténtica teoría de la gobernanza que puede ser igualmente útil para el derecho o la política.

Referencias bibliográficas

- Arámbula, H. y Álvarez, D. (1993): “La economía de los costos de transacción. Una explicación alternativa para el estudio de las organizaciones”, *Revista Gestión y Política Pública*, Vol. II, nº. 2.
- Arruñada, B. (2013): “Empresa, mercado e instituciones”, Thomson Reuters, Cizur Menor.
- Coase, R.H. (1937): “The Nature of the Firm”, *Economica*, New Series, Vol. 4, 16.
- San Emeterio Martín, N. (2006): “Nueva Economía Institucional”. Síntesis.
- The Nobel Price (2009): “Oliver Williamson. Facts”. (www.nobelprize.org/prizes/economics/2009/williamson/facts/).
- Williamson, O. (1968): “Economies as an Antitrust Defense: The Welfare Tradeoffs”, *The American Economic Review*, Vol. 58, No. 1, pp. 18-36.
- Williamson, O. (1973): “Markets and Hierarchies: Some Elementary Considerations”, *The American Economic Review*, Vol. 63, No. 2, pp. 316-325.
- Williamson, O. (1985): “The Economics Institutions of Capitalism. Firms, Markets and Relational Contracts”, The Free Press, A division of McMillan, Nueva York.
- Williamson, O. (1986): “Transforming Merger Policy: The Pound of New Perspectives”, *The American Economic Review*, Vol. 76 (2), pp. 114-19.
- Williamson, O. (1991): “Strategizing, Economizing, and Economic Organization”, *Strategic Management Journal*, Vol. 12, Special Issue: Fundamental Research Issues in Strategy and Economics, pp. 75-94.
- Williamson, O. (1993): “Transaction Cost Economics and Organization Theory”, *Industrial and Corporate Change*.
- Williamson, O. (2002): “The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract”, *Journal of Economic Perspectives*, Vol.16, No.3, Summer 2002, pp 171- 195.
- Williamson, O. (2005a): “The Economics of Governance”, *American Economic Association*, Vol. 95, pp. 1-18.
- Williamson, O. (2005b): “Why Law, Economics, and Organization?”, *Annual Review of Law and Social Science*, Vol. 1, pp. 369-396.
- Williamson, O. (2009): “Economía de los costes de transacción”, *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, Marco Institucional y Crecimiento Económico, No 2/2011, pp. 3-37.

El papel de los colegios y de la familia en la alfabetización financiera de los jóvenes: Evidencia internacional a partir de dos investigaciones con datos de PISA 2012 y 2015

Manuel Salas Velasco, Dolores Moreno Herrero y José Sánchez Campillo

Resumen: Este artículo tiene por objeto el análisis del papel de los colegios, y las experiencias de los estudiantes con asuntos monetarios, en la adquisición de competencias financieras, así como la determinación de hasta qué punto la familia juega un papel de relevancia en la alfabetización financiera de los hijos.

Palabras clave: Educación financiera; competencias financieras; escuela; familia.

Códigos JEL: A20; I20.

La preocupación por la alfabetización financiera (*financial literacy* en inglés) de los ciudadanos, definida como la comprensión de conceptos financieros básicos, ha ido en aumento en los últimos años debido, en parte, a la crisis económica reciente y a las diversas transformaciones del mercado financiero. Es evidente que el mundo financiero actual es cada vez más complejo si se compara con el de décadas pasadas. Hace veinticinco años, saber cómo mantener una cuenta corriente y de ahorros en una institución financiera local era suficiente para muchos ciudadanos en los países desarrollados. Sin embargo, los consumidores de hoy en día deben saber diferenciar entre una amplia gama de productos, servicios y proveedores de productos financieros para administrar sus finanzas personales con éxito.

Según la RAE, un analfabeto es un “ignorante, sin cultura, o profano en alguna disciplina”. Un individuo sería un “analfabeto financiero” (*financial illiterate* en inglés) si ignora conceptos financieros básicos como la inflación o el interés compuesto. A este respecto, dos tercios de la población adulta mundial serían financieramente analfabetos según la Encuesta global de alfabetización financiera de 2014 de Standard & Poor’s basada en entrevistas a más de 150.000 adultos en más de 140 países. Pero la ignorancia financiera conlleva costes significativos. Por ejemplo, los consumidores que menos entienden el concepto de interés pagan más comisiones, acumulan un mayor número de deudas y tienen mayores tasas de interés en sus préstamos. Por tanto, concienciar a toda la sociedad de la importancia de adquirir y mejorar los conocimientos financieros para la toma de decisiones responsables es fundamental. Un individuo puede dejar de ser un “analfabeto financiero” gracias a programas de educación financiera o gracias también a la familia y amigos —lo que llamamos socialización financiera—. En el primer caso, tendríamos principalmente la impartición de conocimientos económico-financieros en el sistema educativo formal, pero igualmente incluiríamos iniciativas de servicios públicos e instituciones financieras diseñadas para desarrollar competencias financieras entre la población.

Las finanzas también forman parte de la vida diaria de los más jóvenes, que ya son consumidores de productos y servicios financieros —por ejemplo, una cuenta bancaria—. Según se acercan al final de la educación obligatoria, se encuentran ante decisiones complicadas y retos difíciles de carácter financiero. Consciente de ello, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE, OECD en inglés) introduce por primera vez en 2012— y posteriormente en 2015 —la evaluación de la competencia financiera en su programa internacional para la evaluación de estudiantes de 15 años (PISA). La competencia financiera se refiere al “conocimiento y comprensión de los conceptos y riesgos financieros, y las habilidades, la motivación y la confianza para aplicar dicho conocimiento y comprensión para tomar decisiones efectivas en una variedad de contextos financieros, para mejorar el bienestar financiero de los individuos y la sociedad, y para permitir la participación en la vida económica” (OECD, 2013, p. 144). Para evaluar esta competencia, las preguntas que incorpora la OCDE están referidas a las cuatro grandes áreas que se han definido como centrales en los diferentes programas de educación financiera:

1. Dinero y transacciones, que engloba aspectos de economía personal y de diferenciación entre dinero y crédito, ahorro e inversión, así como el conocimiento básico de instrumentos como tarjetas de crédito, etc.
2. Planificación y gestión, apartado este en el que se trabaja con el corto y el largo plazo, y se estimulan hábitos relacionados con la capacidad para hacer planes y gestionarlos.
3. Riesgo y diversificación, donde se introduce el concepto de riesgo y se desarrolla la habilidad para gestionarlo.

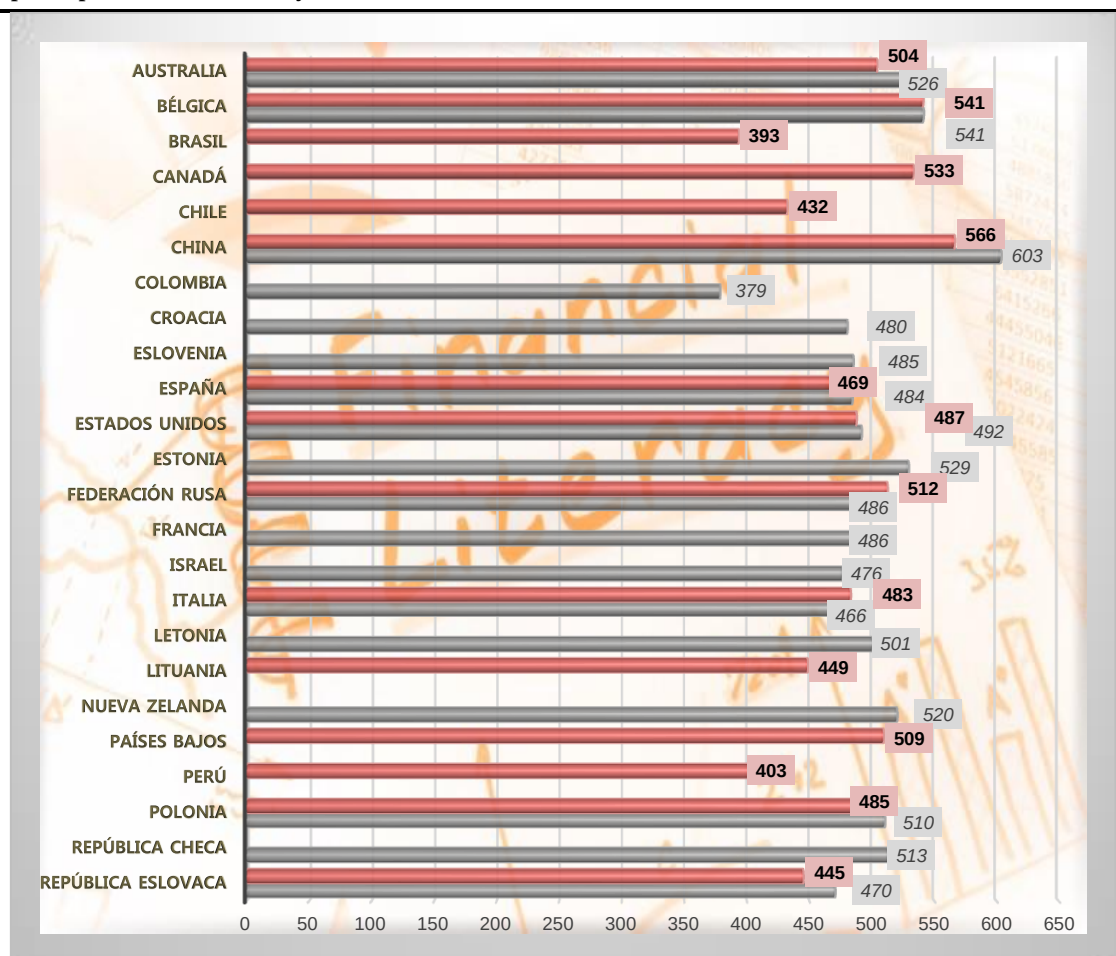
-
4. Perspectivas financieras, que incorpora un conocimiento básico del mundo financiero (contratos, tipos de interés, inflación, etc.).

Dos trabajos de reciente publicación —Moreno Herrero, Salas Velasco y Sánchez Campillo (2018a), y Moreno Herrero, Salas Velasco y Sánchez Campillo (2018b)— estudian mediante un análisis econométrico multinivel qué factores, a nivel de estudiante y de escuela, explican las puntuaciones en alfabetización financiera de los estudiantes evaluados en las pruebas PISA de los distintos países participantes. El primer artículo se centra en el papel de los colegios, y las experiencias de los estudiantes con asuntos monetarios, en la adquisición de competencias financieras usando los datos de PISA 2012. En el segundo artículo, además de la contribución de las experiencias de los jóvenes con asuntos monetarios al desarrollo de competencias financieras, se investiga hasta qué punto la familia juega un papel determinante en la alfabetización financiera de los hijos. En este caso, se usan datos de PISA 2015. Mostramos a continuación los resultados de PISA en competencia financiera y comentamos los principales hallazgos de esos dos artículos.

Resultados de PISA en competencia financiera

Como hemos adelantado, la OCDE evalúa por primera vez en 2012 la alfabetización (competencia) financiera de los jóvenes de 15 años como parte del programa PISA. Participan 29.041 estudiantes de 13 países miembros de la OCDE —Australia, Bélgica (solamente la Comunidad Flamenca), Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos, Estonia, Francia, Israel, Italia, Nueva Zelanda, Polonia y la República Checa— y de 5 países y economías asociados —China (solamente Shanghai), Colombia, Croacia, la Federación Rusa y Letonia—. La Figura 1 muestra las puntuaciones medias en alfabetización financiera de los estudiantes de estos países. En promedio, los estudiantes chinos obtienen la puntuación más alta (603 puntos), 103 puntos por encima del promedio de la OCDE (500 puntos). También se hallan por encima del promedio: Australia, Bélgica, Estonia, Nueva Zelanda, Polonia y la República Checa. Por el contrario, la puntuación para España (484) está por debajo del promedio de la OCDE, junto con Colombia, Italia y Eslovaquia. La Figura 1 muestra también las puntuaciones medias en alfabetización financiera de los 125.574 estudiantes de los países que participan en PISA 2015. Entre ellos, 10 países o economías pertenecientes a la OCDE — Australia, Bélgica (solamente la Comunidad Flamenca), Canadá (solamente las provincias de British Columbia, Manitoba, New Brunswick, Newfoundland & Labrador, Nova Scotia, Ontario, y Prince Edward Island), Chile, Eslovaquia, España, Estados Unidos, Italia, Países Bajos y Polonia —, y 5 países o economías no pertenecientes a la OCDE — Brasil, China (solamente las provincias de Beijing, Guangdong, Jiangsu y Shanghai), Federación Rusa, Lituania y Perú. Las mejores puntuaciones son las de China (566), Bélgica (541) y Canadá (533). En el extremo opuesto, las peores puntuaciones corresponden a los tres países sudamericanos que participaron en la evaluación: Chile (432), Perú (403) y Brasil (393). La puntuación de España (469) queda significativamente por debajo de la media de la OCDE (489 puntos).

Figura 1. Puntuaciones medias en alfabetización financiera de los jóvenes de 15 años en los países participantes en PISA 2012 y 2015



Notas

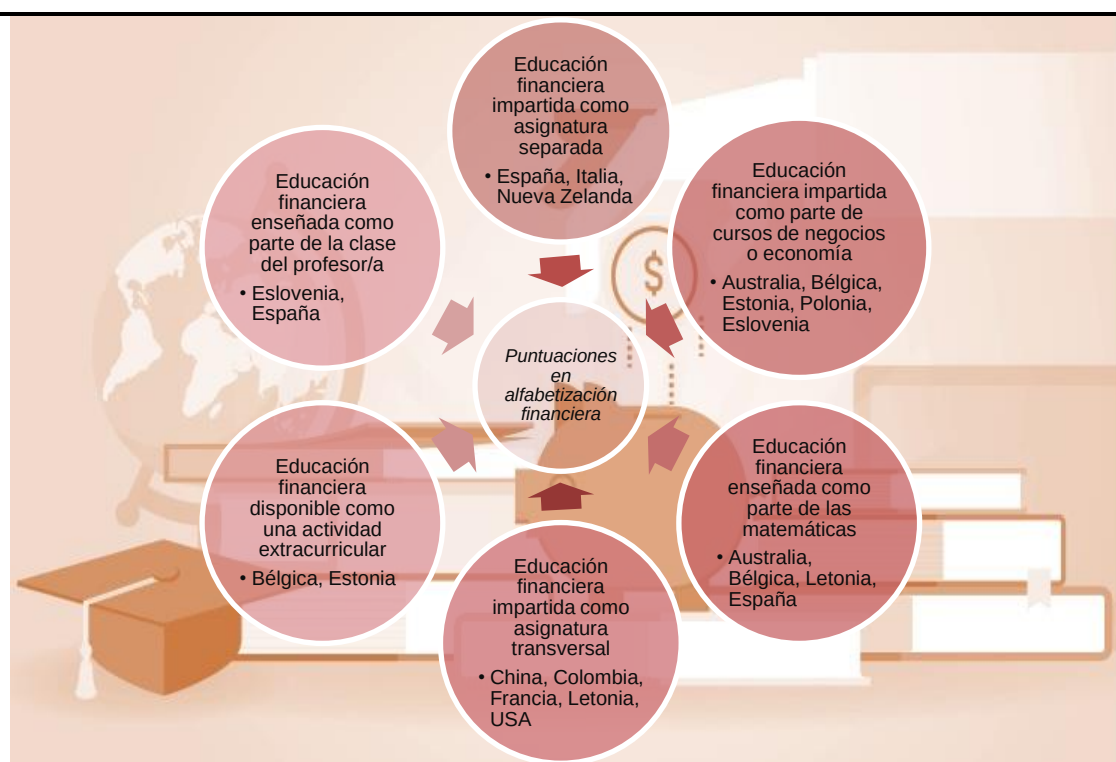
1. Los países aparecen por orden alfabético.
 2. Las puntuaciones en negrita junto a la barra de color naranja se corresponden con las puntuaciones medias en PISA 2015. La media de la OCDE fue de 489 puntos. Las puntuaciones de Estados Unidos y de Polonia fueron valores no estadísticamente diferentes del promedio de la OCDE.
 3. Las puntuaciones en cursiva junto a la barra de color gris se corresponden con las puntuaciones medias en PISA 2012. La media de la OCDE fue de 500 puntos. Las puntuaciones de Estados Unidos y de Letonia fueron valores no estadísticamente diferentes del promedio de la OCDE.
 4. Bélgica, en ambas evaluaciones, se refiere a la Comunidad Flamenca.
 5. En el caso de China, en 2012 participó solamente Shanghai; en 2015, se unieron también Beijing, Jiangsu y Guangdong.
 6. En el caso de Canadá, en 2015 participaron los jóvenes de las provincias de British Columbia, Manitoba, New Brunswick, Newfoundland & Labrador, Nova Scotia, Ontario, y Prince Edward Island.
- Fuente: elaboración de los autores a partir de los datos de PISA de la OCDE.

El papel de los colegios, y las experiencias de los jóvenes con asuntos del dinero, en la adquisición de la competencia financiera en PISA 2012

Resumimos en esta sección los principales resultados del trabajo de investigación de Moreno Herrero y otros (2018a). Este artículo tiene como principal objetivo identificar qué factores o variables explican las diferencias en las puntuaciones en alfabetización financiera de los estudiantes de los países participantes en PISA 2012. En todos los países, la puntuación en alfabetización financiera viene explicada por la adquisición de competencias matemáticas y de comprensión lectora, una vez tenidas en cuenta variables sociodemográficas como el género o el estatus socioeconómico y variables de escuela como la autonomía escolar. Para tener conocimientos financieros, los estudiantes necesitan conocimientos básicos de aritmética o matemáticas, y ser capaces de leer y comprender

documentos financieros básicos. Por lo tanto, las habilidades matemáticas y de lectura pueden considerarse como requisitos previos para la alfabetización financiera. Los resultados contribuyen al debate sobre la necesidad de aumentar las horas de matemáticas y lectura, y fomentar una actitud positiva hacia ambos. En el artículo también se investiga qué métodos de enseñanza de la educación financiera en las escuelas, y qué experiencias de los estudiantes con asuntos monetarios, se asocian positivamente con el desarrollo de competencias financieras entre los jóvenes. En este último caso, en cuatro de los países participantes —Australia, Bélgica, Estonia y Nueva Zelanda—, los estudiantes que poseen una cuenta bancaria obtienen mayores puntuaciones en alfabetización financiera que aquellos que no la tienen. En el primer caso, para determinar el efecto de diferentes métodos de proporcionar la educación financiera en las escuelas sobre la competencia financiera, se compara el desempeño financiero de alumnos que no han recibido contenidos financieros en su formación académica con el de alumnos semejantes que sí los han recibido tal y como resume la Figura 2. A este respecto, debemos ser cautelosos con los resultados porque no podemos hablar de efecto causal de los programas de educación financiera para los jóvenes sobre sus competencias financieras (evaluación de impacto de programas) al no trabajar con muestras aleatorias de estudiantes que se asignaron a grupos tratados (recibieron educación financiera) y grupos de control (no recibieron educación financiera).

Figura 2. Asociación positiva de las formas de enseñanza de la educación financiera con las puntuaciones en alfabetización financiera en PISA 2012



Fuente: elaboración de los autores a partir de los resultados de Moreno Herrero y otros (2018a).

El papel de la familia, y las experiencias de los jóvenes con asuntos del dinero, en la adquisición de la competencia financiera en PISA 2015

En esta sección, mostramos los principales resultados del trabajo de investigación de Moreno Herrero y otros (2018b). Este artículo tiene como principal objetivo explicar las diferencias en las puntuaciones en alfabetización financiera de los estudiantes de los países que participaron en PISA 2015. Específicamente, son cuatro las preguntas de investigación planteadas a las que se les dan respuesta.

1. ¿Qué explica las diferencias en alfabetización financiera entre países?

Al explicar las diferencias de puntuaciones entre países, un predictor significativo de la alfabetización financiera es un sistema educativo que funciona correctamente — aproximado por la calidad de su educación matemática y científica —, y explica el 59% de la variación entre países en los resultados en alfabetización financiera.

-
2. ¿Cuál es la influencia de los padres en los resultados financieros de sus hijos?; ¿puede la socialización financiera de los jóvenes en el seno de la familia predecir su competencia financiera?

En esta investigación, discutir asuntos de dinero con los padres se asocia con puntuaciones más altas en alfabetización financiera en nueve países, tras tener en cuenta los resultados en matemáticas y lectura, y otras características de los estudiantes y de sus escuelas. Específicamente, en Australia, Bélgica, Brasil, Chile, Lituania, Países Bajos, Polonia, la Federación Rusa y la República Eslovaca, hablar con los padres sobre asuntos relacionados con el dinero aumenta en más de 10 puntos la puntuación de alfabetización financiera. La idea es que, debido a que los padres ejercen una influencia clave en la vida de los hijos a medida que crecen, el conocimiento que tienen los jóvenes sobre el dinero está principalmente influenciado por sus padres. Los niños que discuten problemas financieros con sus padres son estimulados a pensar en asuntos financieros, lo que aumenta su conciencia financiera.

3. ¿Cómo se relaciona la alfabetización financiera con el comportamiento financiero de los estudiantes?

Después de considerar el desempeño en matemáticas y lectura — y otras variables de estudiantes y de escuelas —, las estimaciones de regresiones multinivel por país muestran que la alfabetización financiera de los estudiantes se asocia principalmente con la comprensión del valor del ahorro. Los jóvenes de 15 años que no tienen suficiente dinero para comprar algo que quieren, prefieren guardarlo en lugar de pedir dinero prestado. El coeficiente estimado asociado a esta variable es positivo y estadísticamente significativo con un valor superior a 9 puntos en 10 de los 15 países considerados, destacando Brasil (25 puntos), Lituania (20) y Eslovaquia (17).

4. ¿Qué tipo de productos financieros esenciales tienen los jóvenes de 15 años?; ¿están relacionados con la alfabetización financiera?

En algunos países, la exposición a (y el uso de) productos financieros — en particular, tener una cuenta bancaria — mejora el conocimiento financiero de los estudiantes. Se verifica que los estudiantes de Australia, Bélgica, Canadá y España que tienen una cuenta bancaria tienen un mejor desempeño en educación financiera (alrededor de 10 puntos) que los estudiantes de características similares que no tienen una cuenta bancaria. Pero la alfabetización financiera también podría explicar la inclusión financiera, medida a través del uso de servicios financieros como poseer una cuenta bancaria. La relación bilateral alfabetización financiera-inclusión financiera causa el problema econométrico conocido como endogeneidad. Para probar si hay un efecto causal de la inclusión financiera en la alfabetización financiera usamos el test de Hausman. Solamente en Australia, la inclusión financiera finalmente resultó ser una variable endógena. La estimación de variables instrumentales, para evaluar el impacto de la inclusión financiera en la alfabetización financiera en el caso de Australia, demuestra que poseer una cuenta bancaria aumenta en 33 puntos las puntuaciones en alfabetización financiera —frente a 11 puntos de haber considerado esta variable como exógena—.

¿Qué implicaciones de política educativa tienen los resultados de los dos trabajos de investigación examinados?

La posesión de conocimientos financieros beneficia a individuos y hogares, ya que pueden tomar mejores decisiones y más informadas. Por otro lado, también hay beneficios que la sociedad puede obtener de los ciudadanos con conocimientos financieros. En cualquier caso, hay todavía una pregunta por responder: ¿qué tipo de políticas son útiles y factibles, y a quién se han de dirigir? La incultura financiera es fruto del desconocimiento de nociones financieras básicas. Puede superarse a través de la educación financiera formal (a través de la instrucción), así como dentro del contexto de la familia (a través de la información). En este último caso, sabemos que gran parte de la socialización —en general, y por tanto también la socialización financiera— ocurre dentro del contexto de la familia. Por tanto, las iniciativas de educación financiera dirigidas a los padres mediante la entrega de información y herramientas financieras serían deseables. En el primer caso, las desigualdades en los niveles de competencias financieras entre estudiantes dentro de las escuelas podrían reducirse mediante los sistemas de educación formal:

- Fortaleciendo el rendimiento en matemáticas y lectura.
- Brindando igualdad de oportunidades de aprendizaje a niños y niñas.
- Atendiendo las necesidades de los estudiantes de bajo rendimiento.
- Atendiendo a los grupos que corren mayor riesgo de exclusión social, como inmigrantes y estudiantes de barrios marginales.

Es evidente que para desarrollar la competencia financiera son necesarios conocimientos, al menos básicos, en matemáticas y comprensión lectora. En los colegios se debería mejorar la formación básica en matemáticas y en lectura de los escolares para mejorar los resultados en alfabetización financiera. Con tal finalidad, en el currículo escolar deberían integrarse los conocimientos económico-financieros de forma transversal en asignaturas como lengua española, inglés, matemáticas o historia en todas las etapas anteriores a la universidad. Este diseño curricular funciona bien por ejemplo en China, donde sus jóvenes obtienen los mejores resultados en alfabetización financiera en las pruebas internacionales, y en los Estados Unidos. Ahora bien, los colegios deberían organizar seminarios y talleres para formar en economía y finanzas a los docentes no-economistas y ayudarles a implementar los conceptos económico-financieros en sus asignaturas.

Referencias bibliográficas

- Moreno-Herrero, D., Salas-Velasco, M., & Sánchez-Campillo, J. (2018a). *The knowledge and skills that are essential to make financial decisions: First results from PISA 2012*. FinanzArchiv: Public Finance Analysis, 74(3), 293–339 (<https://www.ingentaconnect.com/contentone/mohr/fa/2018/00000074/00000003/art00001>).
- Moreno-Herrero, D., Salas-Velasco, M., & Sánchez-Campillo, J. (2018b). *Factors that influence the level of financial literacy among young people: The role of parental engagement and students' experiences with money matters*. Children and Youth Services Review, 95, 334–351 (<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0190740918305279?via%3Dihub>).
- OECD (2013). *PISA 2012 Assessment and analytical framework: Mathematics, reading, science, problem solving and financial literacy*. Paris: OECD Publishing (https://www.oecd.org/pisa/pisaproducts/PISA%202012%20framework%20e-book_final.pdf).

La administración judicial de sociedades mercantiles y figuras afines

Beatriz Martínez-Treceño Martínez y José María Casasola Díaz

Resumen: Las sociedades mercantiles actúan en el tráfico jurídico a través de sus órganos societarios, y, en especial, en cuanto se refiere a su gestión, a través de sus órganos de administración nombrados por los propios socios: la llamada administración societaria. Administración societaria que, ante la existencia de procesos jurisdiccionales, pueden resultar sustituida o limitada en su actuación por diversos órganos nombrados por los Tribunales, como son el caso de las administraciones judiciales, las administraciones para el pago y las administraciones concursales, pudiendo coexistir incluso varias de estas instituciones por cuanto responden a fines distintos.

Palabras clave: Administración judicial; sociedades mercantiles.

Códigos JEL: K10; K22; K41

1. Introducción

Las personas jurídicas en general —y las sociedades mercantiles en particular— actúan en los mercados con plena efectividad y autonomía respecto de las personas físicas que —bien directamente, bien a través de otras personas jurídicas— se encuentran detrás de las efectivas decisiones. Decisiones que según nuestra normativa mercantil —y dejando al margen tipologías societarias de menor implantación— se instrumentan mediante acuerdos de diversos órganos, en especial a través de los órganos de administración, y a través de los socios que las integran. Así, las sociedades podrán ser sujetos de derechos y obligaciones; asumir responsabilidad por sus actos y omisiones; e incluso delinquir. Todo ello con independencia de las personas físicas que las integran —directa o indirectamente— o administran.

La legislación española en materia de sociedades de capital parte de la atribución de funciones concretas a los diversos órganos necesarios, sea la junta de socios como verdaderos propietarios de la sociedad; sea a los órganos de administración que tienden a hacer recaer sobre éstos el efectivo gobierno de las mismas. La administración societaria pasará a ser desempeñada a través de un administrador único, de varios administradores solidarios o mancomunados o de un consejo de administración. Dichos administradores a su vez pueden ser personas jurídicas que deberán designar a personas físicas para actuar, y podrán ser coincidentes —o no— con los socios que integran la sociedad y que son los que, en definitiva, los nombran.

No obstante, esta intervención de las sociedades en los mercados en pie de igualdad respecto de las personas físicas hace que puedan existir controversias que hagan que —judicializado un conflicto— el órgano designado para regir la voluntad de los socios en sus actos de administración pueda verse sustituido o fiscalizado por figuras que supongan que la gestión de la sociedad sea desempeñada por un tercero, sea por inacción del órgano societario, por existir embargos trabados sobre bienes de la sociedad o de sus socios, o por estar sumida la sociedad en un procedimiento de concurso de acreedores. Estos conflictos judicializados pueden darse en procedimientos de diversa naturaleza,

principalmente cautelar, ejecutiva o concursal; y ante distintos órdenes jurisdiccionales.

Bajo estas líneas analizaremos las figuras de la administración judicial de empresas o sus acciones o participaciones, la administración para el pago respecto de bienes productivos titularidad de personas jurídicas y la administración concursal de empresas declaradas en situación de concurso de acreedores.

2. La administración judicial de empresas

En aquellas ocasiones en que el órgano de gobierno de una sociedad mercantil no pueda cumplir sus funciones, o que se presuma que su cumplimiento podrá serlo en perjuicio de los socios o de los acreedores de éstos o de la propia empresa —y previo pronunciamiento de los Tribunales— se prevé para las diversas jurisdicciones la posibilidad de que el patrimonio de dicha sociedad resulte gestionado por una persona distinta del administrador societario, que será denominado administrador judicial.

La regulación existente sobre la materia es cuando menos escueta y enfocada más al ámbito de la jurisdicción civil. En el orden penal, es la jurisprudencia la que marca las verdaderas líneas maestras. En otros órdenes la legislación aplicable por remisión resulta ser la civil, si bien no desprovista de especialidades, como es el caso de la jurisdicción social y —en menor medida— la contencioso-administrativa.

Dentro del ámbito civil la figura del administrador judicial de patrimonios puede darse en procedimientos de naturaleza cautelar y en procesos de ejecución. En los primeros la misión de la administración judicial será meramente conservativa del patrimonio de la sociedad administrada. En los segundos se coordinará esta función conservativa con otra finalidad solutoria respecto de los créditos objeto de ejecución.

La regulación contenida en los escasos cuatro artículos que la Ley de Enjuiciamiento Civil (en lo sucesivo LEC) dedica a administración judicial de patrimonios —artículos 631 a 634 LEC, sin perjuicio de los que reserva para administración para el pago—

se encuentran principalmente diseñados para garantizar el embargo de empresas, sus acciones o participaciones, y los frutos y rentas producidos por bienes embargados. Cuando se trata de embargos preventivos —acordados en medidas cautelares— estas disposiciones también resultan directamente aplicables, como también lo son por analogía —ante la falta de normativa específica y salvo lo dispuesto por la resolución judicial que las acuerde— en sede de medidas cautelares distintas a embargos de empresas y sus acciones o participaciones, por ejemplo en materia de juicios declarativos que tienen por objeto atacar acuerdos societarios o romper situaciones de bloqueo del órgano de administración.

Empezando por los procedimientos de naturaleza cautelar, el presupuesto de la medida impuesta de administración judicial es que ha de haber una resolución judicial y sobre fondo que la acuerde. Es decir, ha de haber un Auto que haya dispuesto los términos en los que se ha de desenvolver la administración. El referido Auto ha de haber sido dictado bien tras una vista judicial entre demandante y demandado, bien sin audiencia del demandado supeditado a la posibilidad de formular posteriormente oposición a lo acordado. La finalidad de la medida cautelar que acuerde una administración judicial de empresas o sus acciones o participaciones será la general de cualquier procedimiento cautelar: asegurar previa caución una posible sentencia estimatoria y de condena de las pretensiones del demandante, debiendo acreditar éste una apariencia de buen derecho de sus argumentos un peligro de que de no adoptarse la medida solicitada pueda devenir imposible la efectividad de una sentencia a su favor. El contenido del Auto de medidas cautelares no resulta tasado, pero deberá dibujar las líneas maestras de las medidas adoptadas, si bien en lo no dispuesto —y a falta de normas específicas— se deberá acudir a la normativa de administración judicial de patrimonios en ejecución.

La administración judicial acordada respecto de embargos de empresas o de sus acciones o participaciones parte del dictado de una resolución judicial, la orden general de ejecución, que provoca el dictado de resoluciones por parte de los Letrados de la Administración de Justicia tendentes a dar curso al apremio de bienes del deudor, a través de su embargo en cuantía suficiente y sus medidas de aseguramiento. No es por tanto una decisión judicial, sino atribuida en el ejercicio de sus competencias al cuerpo de Letrados de la Administración de Justicia, la que acuerda tanto el embargo de empresas o sus acciones o participaciones, como el sometimiento de las mismas a administración judicial. Ello sin perjuicio de que podrá ser objeto de recurso —en la mayoría de los supuestos— ante el Juez o Magistrado que haya dictado la orden general de ejecución.

Una vez acordada la procedencia de una administración judicial de empresas o de sus acciones o participaciones, se habrá de oír a ejecutante, ejecutado y aquellos otros terceros que puedan tener

interés en el asunto a una comparecencia ante el Letrado de la Administración de Justicia, con apercibimiento de que de no comparecer se les tendrá por conformes con lo que se acuerde. Citadas las partes se intentará alcanzar un acuerdo respecto de persona que deba desempeñar el cargo de administrador; la exigencia o no de caución para desempeñar el cargo; su forma de actuación; el mantenimiento o no de la administración preexistente; en caso de embargo de acciones y participaciones, el nombramiento de interventores; y en cualquier caso disposiciones para proceder a la rendición de cuentas y retribución del órgano nombrado. Caso de desacuerdo no salvable —total o parcial— se citará a los interesados a una vista judicial con el mismo objeto.

Constituida que haya sido una administración judicial en garantía de embargos de empresas o de sus acciones o participaciones —y a salvo de lo acordado por la resolución que la constituya— las funciones del administrador judicial serán las de regir el patrimonio embargado como un ordenado comerciante si bien sometido al control por parte del Letrado de la Administración de Justicia en materia de actos de disposición o gravamen de ciertos bienes y derechos; en lo referido a dirimir controversias respecto de actos de administración; y en cuanto a la rendición de cuentas en los términos que se acuerde. Todo ello sometido a control jurisdiccional sólo en casos concretos, esto es por vía de recurso principalmente.

Se trata, por lo que hemos visto sobre estas líneas, de una medida que resulta eficaz para lograr la conservación del tejido productivo cuando controversias que lo ponen en peligro se encuentran sometidas a los Tribunales y que tiene el amparo primario de los Letrados de la Administración de Justicia, así como en última instancia del Juez o Tribunal competente. También servirá para que el administrador designado pueda llegar a hacer que los recursos de la sociedad fluyan a favor de los socios que han visto embargadas sus participaciones pudiéndose destinar —tras los acuerdos societarios preceptivos— a la satisfacción de las deudas de éstos.

Estas disposiciones se aplicarán también cuando resulte procedente ante órganos de orden jurisdiccional social con las peculiaridades de sus normas de enjuiciamiento, en especial el sometimiento a un régimen distinto de recursos y el impulso de oficio. En aquellos casos en que resulte aplicable en el orden contencioso administrativo, en especial en apremios respecto de patrimonios de particulares, también serán de aplicación estas normas.

Dentro del orden penal podemos distinguir también dos momentos en los que se puede acordar la administración judicial de empresas: en fase instructora como medida cautelar para asegurar la responsabilidad penal o civil, o en fases de enjuiciamiento para garantizar los posibles pronunciamientos pecuniarios de una sentencia de condena, sea a favor de las víctimas, sea a favor del Estado.

Las medidas cautelares penales que impongan una administración judicial han de tener como objeto bien impedir la continuación de actividades delictivas por parte de sociedades como sujetos del derecho penal, bien asegurar el patrimonio que se está investigando para que pueda hacer frente a las responsabilidades civiles y penales pecuniarias, bien ambas finalidades en consuno. Podrá ser acordada durante la investigación de hechos típicos que afecten a las sociedades, a sus administradores de hecho o de derecho o incluso a sus socios cuando así resulte de un pronunciamiento judicial. La falta de tipicidad de estas medidas cautelares hace que sea el órgano instructor el que deba delimitarlas en todos los aspectos, pudiéndose utilizar como guía las disposiciones previstas en materia civil.

En cuanto a la administración judicial impuesta como garantía del embargo de bienes para lograr una satisfacción de los pronunciamientos pecuniarios de una sentencia condenatoria, sí deberá seguir los trámites primarios previstos en la legislación civil en cuanto no fueran contrarios a una administración judicial acordada cautelarmente. Podrá acordarse por el órgano instructor en la pieza separada que se ha de instruir para asegurar la responsabilidad civil, o por el órgano judicial que tenga encomendada la ejecución de la sentencia cuando asuma competencia del proceso, una vez decretada la solvencia de los investigados. No obstante, y a diferencia de lo previsto en la jurisdicción civil, es posible que el procedimiento de naturaleza penal acabe con la disolución de la sociedad que haya sido condenada en sentencia, por lo que la función conservativa quedaría sustituida por una función liquidadora, adquiriendo un papel crucial la autorización de las enajenaciones y la función dirimente de las controversias en materia de actos de administración por parte del Letrado de la Administración de Justicia del órgano penal que ejecute la sentencia.

3. La administración para el pago

Como medida de recuperación de la deuda, a patrocinio del acreedor, la LEC recoge en sus artículos 676 a 680 la figura de la administración para el pago sobre el bien o bienes objeto de embargo. Bienes que pueden ser titularidad de una sociedad y pasar a ser administrados por personas distintas a los administradores societarios, en especial por parte del acreedor ejecutante o de un tercero.

En efecto, la administración para el pago no solo puede ejercitarse directamente por parte del ejecutante, sino que podrá ser desempeñada por un tercero a instancias del acreedor ejecutante, debiendo en este caso, fijarse mediante Decreto este nombramiento y siendo a costa del ejecutado su retribución.

La posibilidad de constituir administración para el pago puede darse —a solicitud del ejecutante— sin limitaciones temporales en el transcurso procesal. Esta medida posibilita, en cualquier momento de la ejecución, instar al Letrado de la Administración de

Justicia que esté conociendo de la ejecución, para que decrete la entrega en administración —no en propiedad— de la totalidad o parte de los bienes embargados. Su finalidad será la de proceder directamente a la satisfacción del crédito del acreedor, compensando su crédito (incluyendo deuda por principal, intereses y costas) con los frutos devengados, previa realización de inventario y facilitando audiencia al resto de titulares de derechos sobre el bien que pudiesen existir.

Esta finalidad, no supone en sí un perjuicio para el bien del ejecutado, sino que deberá realizarse con la diligencia de un ordenado comerciante y con el deber de conservación. Se deben evitar fines especulativos y se acordará siempre que la naturaleza de los bienes así lo aconsejare, con la obligación de preservarlos. Esto incluye satisfacer gastos ordinarios, atendiendo a lo que pactasen acreedor y deudor, en primer término y en caso de discrepancia se ajustará a la costumbre del país, debiendo rendir la administración cuentas en los términos que se pacte o en su defecto anualmente.

Salvaguardando la función del administrador, cabe mencionar que permite la ley que, a instancia del ejecutante, pueda el órgano judicial competente imponer multas coercitivas y demás responsabilidades, al ejecutado —en este caso el Letrado de la Administración de Justicia— o a terceros —por parte del Juez o Magistrado— que menoscaben las funciones del administrador en la labor de recuperación de la deuda.

La conclusión de la administración para el pago se dará bien cuando resulte satisfecha la deuda a través de esta figura, bien cuando se satisfaga por otros medios solicitándose su alzamiento, si se demuestra que ésta resulta ineficaz con los fines de la ejecución, esto es, que los bienes no producen los frutos esperados o no resulta rentable su explotación. En esos casos se alzarán la medida ejecutiva de administración para el pago con rendición de cuentas.

Por último, y análoga en cierto modo a la administración para el pago, encontramos en el seno de los procedimientos de ejecución hipotecaria la posibilidad de solicitar por parte del acreedor ejecutante que se le confiera la administración o posesión interina de la finca o bien hipotecado regulada en el Art. 690 de la LEC.

Conforme a esta solicitud de administración o posesión interina de bienes objeto de hipoteca —sea ésta inmobiliaria, mobiliaria o naval— pueden ser sustraídos de su administración preexistente si forman parte del activo de una sociedad los elementos sobre los que recaiga dicha hipoteca. El acreedor percibirá en dicho caso las rentas vencidas y no satisfechas, si así se hubiese estipulado, y los frutos, rentas y productos posteriores, cubriendo con ello los gastos de conservación y explotación de los bienes y después su propio crédito.

Si los acreedores fuesen más de uno, corresponderá

la administración al que sea preferente, según el rango que obre de su crédito inscrito en el Registro de la Propiedad, y si fueran de la misma prelación podrá pedirla cualquiera de ellos en beneficio común, aplicando los frutos, rentas y productos a prorrata entre los créditos de todos los actores. Si lo pidieran varios de la misma prelación, decidirá el Letrado de la Administración de Justicia mediante decreto a su prudente arbitrio.

La duración de la administración y posesión interina que se conceda al acreedor no excederá, como norma general, de dos años, si la hipoteca fuera inmobiliaria, y de un año, si fuera mobiliaria o naval. A su término, el acreedor rendirá cuentas de su gestión al Letrado de la Administración de Justicia responsable de la ejecución, quien las aprobará, si procediese. Sin este requisito no podrá proseguirse la ejecución.

Cuando se siga el procedimiento por deuda garantizada con hipoteca sobre vehículo de motor, sólo se acordará por el Letrado de la Administración de Justicia la administración a que se refieren los apartados anteriores si el acreedor que la solicite presta caución suficiente.

Para concluir, se ha de precisar que cuando la ejecución hipotecaria concorra con un proceso concursal, en materia de administración o posesión interina, se estará a lo que disponga el tribunal que conozca del proceso concursal, conforme a las normas reguladoras del mismo.

4. La administración concursal de empresas

Distintas de las dos anteriores figuras encontramos la administración concursal de empresas, acordada dentro de procedimientos concursales en los que se haya declarado la insolvencia de un deudor conforme a las estipulaciones de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal, que aúna en un único proceso el concurso de acreedores, las instituciones concursales que antiguamente se encontraban dispersos y resultaban aplicables según el caso a personas físicas o jurídicas.

Constituye la administración concursal un órgano necesario dentro del concurso de acreedores que tendrá atribuidas según la fase en que se encuentre el concurso y según si ha sido declarado a instancias del deudor o de tercero —principalmente sus acreedores— funciones de intervención de los actos de administración o de administración y disposición del patrimonio, incluso en funciones de liquidador cuando la empresa declarada insolvente no resulte viable.

La legislación concursal vigente —a diferencia de lo que preveía en su redacción originaria— opta por el nombramiento —salvo excepciones— de una sola persona física o jurídica para desempeñar la administración concursal de cualquier deudor declarado en concurso. Cuando se trata de un administrador concursal persona física ha de tratarse de un Abogado en ejercicio, Economista, Auditor de cuentas o Titulado Mercantil que reúna los requisitos

de formación, número de nombramientos y seguro de responsabilidad civil o garantía equivalente legalmente establecidos.

Cuando se trata de administradores concursales personas jurídicas, éstos deberán ser sociedades integradas por profesionales de disciplinas económicas y jurídicas, desapareciendo la limitación de número de nombramientos y agravándose el importe por el que deberán tener suscrito un seguro. Deberán adicionalmente designar una persona física que realizará ordinariamente los actos de administración en su nombre.

En cualquiera de los casos la administración concursal podrá solicitar el nombramiento de auxiliares delegados para funciones concretas cuya retribución —al igual que los expertos independientes de los que se puedan valer— será a cargo de la retribución de la propia administración concursal que se aprueba judicialmente según las fases del concurso y con base en un arancel aprobado por Real Decreto 1860/2004, de 6 de septiembre.

La resolución por la que se acuerda ordinariamente la constitución de una administración concursal será el Auto de declaración de concurso de acreedores, que deberá designar la misma y establecer su régimen de actuación, sea de intervención respecto del órgano de administración, sea de sustitución respecto de este. Aceptado el cargo, deberá el Administrador concursal atenerse al régimen —mucho más prolijo que en las anteriores instituciones —dispuesto en la ley concursal si bien sometido a control judicial adicional en materia de autorizaciones judiciales y rendición de cuentas. Se comporta —al mismo tiempo que como órgano necesario del concurso de acreedores— como parte procesal en las diversas secciones, piezas e incidentes que componen el complejo proceso concursal.

Al igual que compete al Juez del concurso designar en un primer momento al órgano de administración concursal, corresponde también a éste acordar sobre la modificación de sus atribuciones, honorarios —sometidos a arancel— cese y nombramiento de nuevos administradores para sustituir a los cesados. Por el contrario, los actos de administración que realicen los administradores concursales no podrán ser impugnados sino en la rendición de cuentas que formulen al cesar su encomienda, sin perjuicio de las diversas posibilidades que la Ley concursal da de exigir la responsabilidad de los administradores concursales por mala gestión.

Las funciones de la administración concursal designada dependerán si la sociedad administrada pretende satisfacer sus deudas a través de la continuación de la actividad —esto es si se ha optado por una solución de convenio, por ser viable la empresa— o si por el contrario —y como a la postre es lo más frecuente— se ha de liquidar la misma para satisfacer sus deudas a través de una liquidación concursal, con extinción de la personalidad y a través —por lo general— de un instrumento jurídico

confeccionado por la misma, el plan de liquidación, que deberá ser judicialmente aprobado. En este último caso la administración concursal asume el papel de liquidadora y deberá rendir trimestralmente cuentas de su gestión, así como de una forma más completa a la realización de todos los activos patrimoniales de la sociedad concursada.

Así, y a modo de conclusión, vemos que la voluntad de los socios de establecer un órgano de administración concreto que rija el destino de sus acciones participaciones societarias puede verse alterada por la imposición de cualquiera de estas tres figuras, que podrán en algunos supuestos incluso coexistir por cuanto responden a fines diversos, que actuarán en nombre de las sociedades en el tráfico jurídico de acuerdo con sus respectivos estatutos.



La controvertida justificación del impuesto sobre sociedades: aspectos básicos

José M. Domínguez Martínez

Resumen: Aunque el impuesto sobre sociedades está implantado en casi todos los países del mundo, ha estado sometido tradicionalmente a una importante disputa económica acerca de la justificación de su implantación. El objeto de este artículo es reflejar los principales aspectos de dicha controversia doctrinal. La extensión internacional del tributo contrasta con la argumentación de los economistas, que cuestionan el gravamen de las rentas obtenidas por las personas jurídicas.

Palabras clave: Impuesto sobre sociedades; justificación; controversia económica.

Códigos JEL: H25.

1. Introducción

Si hay un impuesto candidato a alcanzar la unanimidad como componente de los sistemas tributarios, ése es el impuesto sobre sociedades (IS). No se llega a tal extremo, pero es muy escaso el número de países que, dentro del inventario mundial, no lo aplican en la práctica (Jahnsen y Pomerleau, 2017; KPMG, 2018). El IS es un impuesto antiguo, asentado en todo el mundo, que forma parte de manera casi natural del paisaje tributario. Respecto al IS se discute acerca del tipo de gravamen, de los incentivos fiscales, del tratamiento de algunas partidas y de la evolución de su recaudación. La importancia del impuesto como condicionante para el establecimiento de empresas en un contexto de globalización económica acapara una atención cada vez mayor, pero apenas nadie clama por su supresión.

La sorpresa surge cuando nos adentramos en los textos de Hacienda Pública o de Economía del Sector Público. Allí encontramos que la corriente mayoritaria de economistas cuestiona de manera radical la propia existencia de este impuesto. No es, desde luego, la primera vez que sucede algo parecido, una situación de desencuentro entre los postulados económicos y la realidad tributaria, pero esta vez la discrepancia afecta a algo más que a un criterio interpretativo.

¿A qué obedece ese llamativo distanciamiento? ¿Qué explica el cuestionamiento de esa figura impositiva? Si la aplicación del IS puede objetarse desde la perspectiva del análisis económico, ¿cuáles son los otros argumentos que respaldan su consolidada presencia en la escena tributaria?

Ofrecer los elementos básicos para hacerse una composición de lugar sobre la disyuntiva planteada es el objeto del presente artículo. En él se trata de dar respuesta a los interrogantes expuestos.

2. La sociedad mercantil desde un punto de vista económico: visiones contrapuestas

Como señalaron Musgrave y Musgrave (1984, pág. 386), “el papel del impuesto sobre sociedades en un buen sistema tributario de ninguna manera es obvio”. Quizás lo primero que nos tendríamos que plantear es si tiene sentido que se aplique un impuesto sobre el beneficio, sobre la renta generada en el seno de una sociedad mercantil. La respuesta va a depender crucialmente de la visión que se mantenga acerca del papel de una sociedad y, en particular, de la consideración de si tiene o no una capacidad económica diferenciada.

Al respecto existen dos visiones antagónicas (Domínguez Martínez, 2014):

- De un lado, la correspondiente al punto de vista “absolutista”. Según éste, una sociedad mercantil tiene una personalidad jurídica propia y diferenciada de la de sus accionistas y, por tanto, también una capacidad económica separada, que puede y debe ser objeto de tributación por parte de un impuesto concebido para esa misión, el IS. Así, el IRPF se encargaría de gravar la renta de los accionistas y el IS, la de la sociedad¹. Rosen y Gayer (2014) matizan que, aunque se reconozca que las sociedades, especialmente las muy grandes, sean realmente entidades separadas, de ahí no se desprende que tengan que ser gravadas como entidades separadas.

- De otro lado, desde el punto de vista “integracionista”, una sociedad no deja de ser un ente instrumental para organizar la participación en el proceso productivo y un vehículo a través del cual se canaliza renta que va a parar (vía dividendos) a los accionistas o se acumula a la riqueza (vía dotaciones

¹ De no existir coordinación entre ambos impuestos, surgirán supuestos de doble tributación, cuestión que no abordamos en este artículo.

a reservas) de éstos². No tiene sentido, pues, desde esta posición, considerar que una sociedad mercantil tiene en el fondo una capacidad económica distinta de la de sus accionistas. Con carácter general, si nos atenemos a la teoría de la incidencia impositiva, que analiza qué agentes económicos soportan de manera efectiva la carga tributaria, con independencia de quiénes se exija formalmente, única y exclusivamente las personas físicas pueden soportar dicha carga (Rosen y Gayer, 2014). Así, con independencia de que se aplique un impuesto sobre sociedades, y recaiga formalmente sobre las sociedades, su carga impositiva recaerá en la práctica sobre los accionistas, empleados, clientes y/o proveedores. Dicha traslación económica, que no legal, de la carga impositiva puede generar, a su vez, otros procesos de ajuste económico.

En suma, si se adopta la primera perspectiva, quedaría justificada la aplicación del IS como impuesto especializado en el gravamen de la renta societaria. En cambio, si se adopta la segunda, carecería de sentido la existencia del IS, que sólo podría mantenerse si se concibe simplemente como un impuesto instrumental o a cuenta del IRPF.

3. La visión de los economistas acerca del impuesto sobre sociedades

La visión mayoritaria de los economistas se corresponde con la perspectiva “integracionista” anteriormente expuesta. Como ha subrayado Bird (1996), al contraponer la opinión económica con la popular, “una importante cuestión de política económica sobre la que la mayoría de los economistas parecen estar de acuerdo es que hay muy poco que decir en favor de gravar las sociedades”. “La razón para tal unanimidad -prosigue diciendo este prestigioso hacendista- son principalmente los sustanciales costes económicos asociados a los impuestos sobre sociedades, aunque la incertidumbre sobre quién paga realmente tales impuestos sin lugar a dudas contribuye al desdén generalmente mantenido por los economistas”.

En el mismo trabajo, Bird (1996) ofrece una síntesis de los efectos económicos del IS apoyándose en una obra de referencia (Gravelle, 1994). Entre las repercusiones que pueden ser ocasionadas por el IS pueden mencionarse las distorsiones introducidas en las elecciones relativas a la forma organizativa, a la

estructura financiera y a la política de dividendos. Numerosas decisiones concernientes a los procesos de inversión (sectoriales, combinación de activos, localización, asunción de riesgos, y programación temporal) pueden tener una gran relevancia, así como los costes y barreras para la expansión de nuevas empresas.

En contraposición con las reticencias de los economistas, como destaca Bird (1996), “la opinión pública mantiene casi unánimemente la conclusión contraria: el impuesto sobre sociedades está entre los mejores impuestos”, si bien sostiene que “es fácil para los economistas demostrar que estas visiones populares son en gran medida erróneas, pues se basan en creencias infundadas acerca de la incidencia del impuesto sobre sociedades”³. De manera aún más contundente, hay quienes como Seidman (2009, pág. 218), afirman que “hay un fundamento que está basado en una falacia... un impuesto sobre sociedades... traslada la carga fiscal desde ciertos grupos de personas a otros grupos de personas”. En suma, como ha señalado The Economist (2017), “las sociedades son entidades meramente legales. En la medida en que paguen más impuestos, deben obtener el dinero necesariamente de otro sitio”.

Concluye Bird (1996) señalando que “el apoyo popular para gravar las sociedades tiene unas débiles bases lógicas y empíricas. En contraste, la oposición económica tiene un fuerte apoyo lógico”.

4. La justificación del impuesto sobre sociedades: a la búsqueda de argumentos

Después de haber expresado tan rotundamente Bird (1996) su respaldo al posicionamiento económico de oposición al gravamen de las sociedades por el IS, llega a afirmar que “puede no haber ningún buen argumento para gravar las sociedades, pero hay al menos una docena de argumentos que apoyan alguna forma de imposición societaria en determinadas circunstancias”. Bird agrupa tales argumentos en tres apartados: a) porque puede ser deseable; b) porque puede ser necesario; c) porque puede ser conveniente.

A continuación se repasa brevemente dicha base argumental:

a) Una primera línea argumental busca identificar una serie de supuestos reveladores de distintos beneficios, con origen en la actuación del sector público o del

² Desde una perspectiva jurídica, Alfaro (2018) analiza el carácter individual de la propiedad atribuida a una persona jurídica.

³ De los aspectos básicos de esta cuestión nos hemos ocupado en Domínguez Martínez (2016). Al respecto puede verse Cabrillo (2016).

marco legal instituido, disfrutados por las sociedades (marco legal e institucional, infraestructuras, educación de la población activa, o estímulo de la actividad económica). Desde este punto de vista, el IS quedaría equiparado a una especie de tasa. No obstante, esta línea queda debilitada en la medida en que los efectos positivos derivados de los aspectos señalados no son exclusivamente atribuibles a la forma societaria. Además, aun admitiendo la legitimidad de la carga por tales conceptos, de ello no se desprende que las ventajas disfrutadas guarden una relación directa y proporcional con el beneficio societario. Por otro lado, podría considerarse la justificación otorgada por Pigou a los impuestos orientados a la corrección de las externalidades negativas generadas. A este respecto cabe apuntar la posibilidad de que el régimen de responsabilidad limitada sea causante de costes sociales.

b) En el segundo apartado se apunta una extraña justificación, basada en lo que podríamos denominar “gregarismo tributario”. Según Bird (1996), “una razón por la que la mayoría de los países gravan los beneficios societarios es porque la mayoría de ellos gravan los beneficios”. A esta razón pragmática se añade otra con más fundamento teórico: en ausencia del IS, los accionistas tendrían fuertes incentivos para posponer los impuestos a través de la retención de beneficios (Stiglitz y Rosengard, 2015). Ahora bien, subyace aquí una cuestión básica, como es el diseño del IRPF. Un IRPF sustentado en el concepto de renta de Haig-Simons gravaría cualquier aumento de la riqueza individual sin tener que recurrir al IS (Domínguez Martínez, 2014)⁴. De otro lado, la fórmula de la retención de los beneficios como reservas sólo sería factible para aquellos accionistas que dispusieran de otras fuentes de ingreso, toda vez que la transmisión de acciones para la obtención de liquidez daría lugar a ganancias patrimoniales que quedarían sujetas a gravamen en el IRPF.

c) También la tercera rúbrica se sustenta en un fundamento pragmático (The Mirrlees Review, 2011; Albi, 2017), cual es la consideración del IS como “recaudador impositivo”, al concebir una sociedad, según Bird (1996), como “el equivalente de los controles aduaneros en frontera del moderno estado fiscal. O, si se prefiere, el ganso informativo que produce el huevo dorado fiscal”.

⁴ Existen, en definitiva, diferentes alternativas para el gravamen de la renta empresarial. Vid. OCDE (2007) y Toder (2017).

5. Consideraciones finales

Para muchos economistas la batería de argumentos esbozados se asienta sobre arenas movedizas. Mayor consenso encuentra el planteamiento del IS como impuesto que debería gravar los beneficios puros o rentas económicas, por ejemplo, aquellas que derivan de una situación de monopolio (Bird, 1996; Gruber, 2011). Pero el restringido campo de aplicación asociado sigue dejando al tributo huérfano de una sólida defensa doctrinal. Ahora bien, a falta de ese sustrato teórico cuenta con el más firme aval de la opinión pública, una de las facetas que el principio impositivo de la factibilidad invita a considerar con vistas al diseño de los sistemas fiscales. No es factible implantar, como la experiencia histórica revela, esquemas impositivos rechazados por el electorado; tampoco lo es dismantelar figuras impositivas que cuentan con su respaldo absoluto.

Referencias bibliográficas

- Albi, E. (2017): “Criterios para una reforma del Impuesto sobre Sociedades (IS)”, Fedea Policy Papers, 2017/12.
- Alfaro, J. (2018): “Maitland, el trust y la corporación”, Almacendederecho.org, 9 de abril.
- Bird, R. M. (1996): “Why tax corporations?”, WP 96-2, Technical Committee on Business Taxation, Dpt. Of Finance, Ottawa.
- Cabrillo, F. (2016): “¡Que paguen las empresas!”, Expansión, 12 de diciembre.
- Domínguez Martínez, J. M. (2014): “Sistemas Fiscales: teoría y práctica”, ETC, Málaga.
- Domínguez Martínez, J. M. (2016): “La controvertida carga del Impuesto sobre Sociedades”, diario Sur, 14 de junio.
- Gravelle, J. G. (1994). “The economic effects of taxing capital income”, MIT Press, Cambridge, Mass.
- Gruber, J. (2011): “Public finance and public policy”, 3ª ed., Worth Publishers.
- Jahnsen, K., y Pomerleau, K. (2017): “Corporate income tax rates around the world, 2017”, Tax Foundation, Fiscal Fact nº 559.
- KPMG (2018): “Corporate tax rates table”, www.kpmg.com.

Musgrave, R. A., y Musgrave, P. B. (1984): “Public finance in theory and practice”, McGraw-Hill.

OCDE (2007): “Fundamental reform of corporate income tax”, OECD Tax Policy Studies n° 16.

Rosen, H. S., y Gayer, T. (2014): “Public finance”, 10ª ed., McGraw-Hill.

Seidman, L. S. (2009): “Public finance”, McGraw-Hill/Irwin.

Stiglitz, J. E., y Rosengard, J. K. (2015): “Economics of the public sector”, 4ª ed., Norton.

The Economist (2017): “The business of tax”, 17 de junio.

The Mirrlees Review (2011): “Tax by design”, The Institute for Fiscal Studies.

Toder, E. (2017): “Taxing entrepreneurial income”, Tax Policy Center, 3 de enero.

ENSAYOS Y NOTAS

Teoría del principal-agente

Jesús Alfaro Águila-Real

Resumen: En este artículo se analizan las razones jurídicas y económicas que justifican que la relación entre los accionistas y los administradores (principal-agente) sea la más eficaz para el cumplimiento del contrato social y el de los contratos de la propia corporación con terceros. El riesgo asumido por los accionistas (“propietarios residuales”) genera los incentivos para vigilar y sancionar a los integrantes de otros grupos de interés —particularmente a los administradores— que no maximicen el valor social.

Palabras clave: Accionistas; administradores; costes de agencia; relación principal-agente.

Códigos JEL: M14; M21.

Los aportantes de capital se convierten en propietarios o titulares residuales porque son los que más fácilmente pueden perder su aportación a la empresa en comparación con los otros participantes. En las organizaciones primitivas y totalitarias, ese riesgo es de envergadura pareja para todos los participantes, por lo que no se atribuye la titularidad residual y la competencia para adoptar decisiones a un subgrupo determinado.

En las economías modernas, en efecto, el capital de riesgo se utilizará normalmente para la adquisición de lo que se denomina capital fijo, es decir, bienes y derechos que se utilizarán para llevar a cabo la actividad económica de la empresa y que perderían buena parte de su valor si hubiera que destinarlos a otro fin (vendiéndolos a terceros). Son inversiones específicas. Por ejemplo, los cien millones de euros de capital aportados por los inversores internos en un proyecto de acería serán destinados a construir la factoría, la cual, si el proyecto no sigue adelante adecuadamente y hubiera que vender el inmueble y la maquinaria a terceros, valdría mucho menos de cien millones.

Los restantes aportantes no sufren un riesgo tan brutal de depreciación de su inversión porque ésta no suele ser tan específica a la empresa (el trabajador puede utilizar su fuerza de trabajo en otra empresa y dejar de prestar su trabajo si un mes no le pagan el salario) o porque la contratación de su prestación con la empresa es menos costosa (el financiador puede exigir garantías antes de prestar el dinero; el proveedor puede cortar el suministro si el cliente no le paga la mercancía previamente suministrada...).

Como ha señalado Williamson, los activos adquiridos con el capital aportado son los únicos que quedan en manos de la empresa. Los demás activos (energía eléctrica, materias primas, trabajo...) quedan en manos de sus titulares (proveedores, trabajadores) que pueden cortar unilateralmente su provisión a la empresa si observan incumplimientos por parte de

ésta. En otros términos, la aportación de capital que hacen los accionistas es el activo “más especializable” de todos los que forman la empresa, precisamente porque el dinero se puede intercambiar por cualquier cosa a menor coste que cualquier otro bien, por lo que también es el que sufre mayor riesgo de expropiación de sus rentas por los demás participantes en la empresa.

Los demás participantes en la empresa pueden expropiar a los inversores. Los trabajadores pueden exigir un aumento de su salario amenazando con marcharse y, por tanto, impidiendo que el activo —la acería en el anterior ejemplo— genere los rendimientos previstos. El proveedor de electricidad puede amenazar con cortar el suministro si no recibe un mayor precio que el pactado inicialmente sabiendo que las pérdidas que provocaría una paralización de la producción serían muy cuantiosas.

Hansmann generaliza esta idea señalando que será eficiente atribuir la propiedad a aquél de entre los aportantes de factores de la producción o de clientela para quien los problemas de contratar son más severos, es decir, aquellos que están en peores condiciones para contratar su aportación con la empresa.

En efecto, el hecho de que la inversión sea más fácilmente expropiable por los demás participantes en la empresa no sería un problema si los titulares del recurso invertido pudieran contratar de modo completo con los demás, es decir, pudieran protegerse contractualmente contra la expropiación (si, en el caso de la compañía de electricidad que reclama un precio más alto por ésta o amenaza con cortar el suministro, un juez estableciera inmediatamente la obligación de la eléctrica de continuar el suministro). En este sentido, la relación laboral puede contratarse muy detalladamente (los convenios colectivos son detalladísimos), el préstamo de dinero o la compraventa de materias primas pueden ser objeto de contratos muy específicos sin demasiado coste. Por el contrario, la aportación del capital de riesgo es menos

“contratable” y, por eso, más fácilmente expropiable por los demás participantes. La pretensión de los accionistas no sólo es la última en ser satisfecha —los accionistas son los últimos en cobrar en caso de liquidación de la empresa— sino que no tiene un precio fijo, de modo que su contrato con la empresa es muy incompleto: ni se fija cuándo, ni cómo ni cuánto recibirán a cambio del capital invertido. Una posición tan vulnerable se compensa atribuyéndoles el control sobre los activos de la empresa.

La posición de los accionistas como grupo es, además, más homogénea, porque aportan todos lo mismo —dinero— y sus posiciones son fungibles —una acción es igual que otra acción— y comparten los mismos fines —maximizar el valor de la compañía porque eso maximiza el valor de su aportación— lo que facilita la contratación entre ellos y reduce el eventual conflicto de intereses interno.

Si los fines de los miembros de un grupo son heterogéneos, y es costosa la negociación entre los miembros del grupo, no hay garantías de que los resultados de los procesos de decisión en dichos grupos sean los que maximicen el bienestar conjunto.

Lo que se acaba de exponer se traduce jurídicamente en que los intereses de los distintos grupos se protegen y organizan a través de sectores diferentes del Derecho: la organización y protección de los intereses de los accionistas-inversores corresponde al Derecho de Sociedades, esto es, al Derecho de las organizaciones; la protección de los trabajadores corresponde al Derecho del Trabajo; la protección de los acreedores corresponde —al margen de las normas sobre el capital social— al Derecho de Obligaciones y al Derecho Concursal; la protección del medio ambiente corresponde al Derecho Público, etc. Y la garantía de que los titulares residuales no dañan el bienestar social ejerciendo su derecho sobre los rendimientos residuales y su poder de decisión residual la proporciona no el Derecho sino la competencia en los mercados de productos en los que la empresa está presente, y lo que se conoce como cumplimiento normativo y responsabilidad social corporativa.

Lo anterior tampoco significa que los particulares no puedan utilizar cada uno de los sectores del Derecho que se aplican en la empresa para “contratar” y proteger sus intereses. Así, por ejemplo, un proveedor de una empresa puede adquirir una participación accionarial en la misma como una forma de asegurarse que se mantendrá, en el largo plazo, como proveedor de la empresa (en la medida en que su participación en el capital de la sociedad le permite influir para que se mantengan las relaciones comerciales con su empresa).

Viceversa, si el cliente adquiere acciones de la sociedad proveedora, estas “participaciones recíprocas” pueden servir de garantía de que ambas partes cumplirán lealmente los contratos (de suministro) que les unen.

Del mismo modo, los trabajadores pueden tener una influencia sobresaliente en la gestión empresarial si, como ocurre con cada vez más frecuencia, son los principales accionistas de la sociedad.

Como hemos adelantado, en empresas de cierta envergadura, los que aportan el capital son muchos individuos y la personalidad jurídica implica que no tienen acceso a los activos que conforman el patrimonio común, no se encargan de su gestión ni tienen poder para usarlo o para disponer de él. Contratan a personas especializadas para que lo hagan: los administradores o *managers*. Entonces aparecen problemas añadidos, que son los mismos que aparecen en relación con los restantes miembros del “equipo” en que consiste la empresa. Derivan de la existencia de discrepancia de intereses entre los accionistas, que han de temer que los demás accionistas no cumplan el acuerdo en los términos y espíritu pactado; que traten de apropiarse de rendimientos de los activos que no les corresponden, etc.

Estos riesgos se minimizan gracias a que los accionistas no tienen acceso al patrimonio social, que está en manos exclusivas de los administradores, pero éstos pueden racanear en su trabajo (no actuar diligentemente) o comportarse deshonestamente y desviar en su favor beneficios que corresponden a la empresa (no actuar como representantes leales). Estos problemas se denominan en la jerga económica costes de agencia, y su formulación se debe a Jensen y Meckling, aunque del problema se ocupó ya Adam Smith (“other people’s money”).

Los administradores realizan, por cuenta de los accionistas, las funciones que hemos descrito que corresponden al empresario en relación con los demás miembros del “equipo”. Esta división del trabajo tiene una importancia crucial en la determinación del reparto de los beneficios de la empresa. Así, en relación con los trabajadores, los administradores protegen a los accionistas y evitan que aquellos se apropien —vía salarios— de todo el beneficio, pero, naturalmente, no lo hacen gratis. Se apropian de una parte en forma de remuneración. La parte que los administradores sociales reciben no ha hecho más que aumentar. La explicación de esta evolución se encuentra en que los jefes, en cualquier empresa, aportan más al beneficio que los trabajadores, pero, sobre todo, en que las empresas que obtienen más

beneficios son aquellas que consiguen formar los mejores equipos, esto es, logran reunir a los “mejores” trabajadores y a los “mejores” jefes o supervisores del trabajo de aquellos. Al parecer, la ganancia derivada de reunir a unos y otros es muy notable. Zingales pone el ejemplo de un equipo de fútbol que logra reclutar a los mejores jugadores y al mejor entrenador. La ventaja competitiva del equipo es superior a la suma del valor de los jugadores y el entrenador por separado. En principio, el mayor valor de reunir a los mejores corresponde a los titulares residuales de la empresa —o del equipo de fútbol— pero cuando éstos no son unas pocas personas o un individuo sino una masa anónima de accionistas, el administrador de la compañía —el presidente del equipo— tiene muchas oportunidades de apropiarse de ese mayor valor en forma de remuneración extraordinariamente alta.

La competencia entre empresas puede impedir esta apropiación al reducir o incluso eliminar estos beneficios extraordinarios. Pero, a diferencia de lo que sucede con el rendimiento de un trabajador normal, cuya aportación al éxito de la empresa es perfectamente conocido porque su aportación es intercambiable con la de cualquier otro (al menos en relación con el trabajo no cualificado) que pueda ser contratado en el mercado de trabajo, la aportación de un administrador no se contrata en mercados igualmente competitivos y es muy difícil para los accionistas (o para los consejeros del Consejo de Administración que han de supervisar lo que hacen los ejecutivos) determinar la aportación del ejecutivo al éxito de la empresa y, por tanto, la remuneración competitiva. El resultado es, nuevamente, que los ejecutivos acaban recibiendo una remuneración astronómica.

Los costes de agencia son un concepto general aplicable no sólo cuando una persona (el principal) encarga a otra (el agente) hacer alguna cosa por su cuenta —esta es la concepción de las relaciones de comisión o mandato que tenemos los juristas— sino siempre que en una relación voluntaria entre dos sujetos uno de ellos puede afectar con su comportamiento a la esfera del otro sin el consentimiento de éste respecto de la acción concreta. Por lo tanto, hay costes de agencia siempre que exista lo que los juristas llamaríamos una relación fiduciaria o de confianza o un contrato incompleto. Al que con su conducta puede afectar a la esfera del otro se le denomina agente y al afectado, principal.

Una relación de agencia en sentido económico existe no sólo entre administradores y accionistas sino también entre el banco prestamista y la empresa prestataria, porque si ésta desvía los fondos a un fin

diferente al pactado o lo reparte directamente entre los pobres, su conducta afecta al interés del banco en que la empresa devuelva el préstamo disminuyendo esta posibilidad.

En general, si principal y agente son maximizadores egoístas de su propia utilidad, no hay garantía alguna de que el agente no anteponga su propio interés al de su principal.

Los costes de agencia pueden definirse, así, como los costes derivados de la divergencia de intereses que existen entre los distintos sujetos que intervienen en la empresa y cuyas relaciones se reglamentan a través de contratos duraderos (u organizaciones) que no son completos —no pueden contemplar de antemano todas las contingencias posibles ni perfectamente ejecutables. Son costes en los que ha de incurrirse para evitar conductas oportunistas (conductas que maximizan la utilidad de los agentes que gestionan los recursos a costa del principal que aporta los recursos). Son las inversiones que han de hacerse para asegurar que los agentes se ajustan en su conducta contractual a los intereses de sus principales. Asegurar este alineamiento puede implicar el establecimiento de estructuras de incentivos y la previsión de dispositivos de la más diversa índole que permitan vigilar la conducta del agente y constreñirla.

Estos costes son, por un lado, costes de supervisión o vigilancia (*monitoring costs*), es decir, los costes en que ha de incurrir el principal para asegurarse —controlando al agente— que éste no realiza actividades que le perjudiquen y que actúa leal y diligentemente en la gestión de sus intereses.

En segundo lugar, costes de garantía (*bonding costs*) que son los costes en los que incurre el agente para asegurar al principal que no llevará a cabo actividades que perjudiquen sus intereses y que actuará leal y diligentemente.

Por último, costes residuales, que son los costes de la divergencia de intereses que aún subsisten porque el coste marginal de incurrir en nuevas medidas de supervisión o de garantía no compensa el beneficio que se obtendría (en forma de una reducción de dicha divergencia). Lo que se ha expuesto hasta aquí no contesta directamente —aunque sí indirectamente— a una pregunta más fundamental y que tiene que ver con la intuición de Hansmann de que, lo normal, es hacer propietarios o titulares residuales a alguno de los grupos que son titulares, a su vez, de alguno de los factores de la producción (trabajo, capital, materias primas...). Se ha sugerido que si concebimos —como aquí se ha hecho— a la empresa como producción en

grupo, los que aportan el capital son “outsiders”, es decir, ajenos a la producción. No están implicados en el proceso de producción de los bienes o servicios que constituyen el objeto de la actividad de la empresa. Y tal falta de implicación los hace especialmente idóneos para ser los titulares residuales. Según hemos visto, y de acuerdo con Alchian y Demsetz, su función es evitar que ninguno de los miembros del equipo racanee.

Su función es asegurar —en la línea de Alchian y Demsetz— que los que participan en el proceso de producción cumplen sus contratos con la empresa. De este modo se asegura el cumplimiento de esos contratos a menor coste, porque, de otro modo, se dispararían los costes de vigilancia recíproca y de asegurar el cumplimiento del contrato por parte de los que están implicados en el proceso de producción.

Digamos, pues, que los *insiders* delegan el control de sus compañeros en un tercero, del mismo modo que, en el famoso ejemplo de Cheung, los remeros del barco fluvial eran los propietarios y el “hombre del látigo” que vigilaba que todos remasen vigorosamente era un agente de los remeros contratado por éstos para asegurar el cumplimiento del contrato por parte de todos. Atribuirles el excedente genera en los accionistas los incentivos para vigilar y sancionar a los miembros del equipo que racaneen.

El papel de la RSC en el sector privado

María José Rueda Fernández

Resumen: En este artículo se muestra, en relación con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), la necesidad de que, en ejercicio de su Responsabilidad Social Corporativa (RSC), el sector privado sume su esfuerzo al de las Administraciones Públicas para dar un adecuado cumplimiento a tales Objetivos con el año 2030 como horizonte temporal.

Palabras clave: Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS); sostenibilidad; Agenda 2030; Responsabilidad Social Corporativa (RSC).

Códigos JEL: M14; Q56.

1. Introducción

A pesar de los miles de millones de dólares de ayuda oficial que se han donado durante los últimos 50 años a los países en desarrollo, una cuarta parte de la población mundial vive todavía en lo que las Naciones Unidas califica como pobreza extrema. En muchas partes del planeta la situación está incluso empeorando: según las tasas de crecimiento actuales, muchos países africanos tardarán 40 años en recuperar la renta que tenían en los años 70 del siglo XX. A finales del anterior milenio, la Secretaría General de las Naciones Unidas propuso la celebración de una serie de cumbres internacionales para afrontar y poner remedio a los grandes problemas de la humanidad, entre ellos el de la pobreza.

En este contexto, en septiembre de 2000 tuvo lugar en la ciudad de Nueva York la Cumbre del Milenio. Representantes de 189 Estados firmaron la Declaración del Milenio, gracias a la cual los países asumieron el compromiso en una nueva alianza mundial para reducir la pobreza extrema y se establecieron ocho objetivos, con el 2015 como fecha tope para su cumplimiento, conocidos como los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM).

En el informe de los ODM de 2015 se constató la insuficiencia de los logros alcanzados para cumplir los fines pretendidos. En el prólogo a dicho informe, Ban Ki-moon, Secretario General de las Naciones Unidas, expresó que “los ODM ayudaron a que más de mil millones de personas escaparan de la pobreza extrema, a combatir el hambre, a facilitar que más niñas asistieran a la escuela que nunca antes, y a proteger nuestro planeta. Generaron nuevas e innovadoras colaboraciones, impulsaron la opinión pública y mostraron el inmenso valor de establecer objetivos ambiciosos” (Naciones Unidas, 2015, pág. 3).

Sin embargo, el grado de avance ha sido desigual en las diversas regiones y países del planeta, por lo

que sigue existiendo una enorme brecha en las condiciones de vida. Millones de personas aún siguen desamparadas, en particular los más pobres y desfavorecidos, debido a su sexo, edad, discapacidad, etnia o ubicación geográfica. La desigualdad de género aún persiste, las mujeres siguen siendo objeto de discriminación para acceder al trabajo, a los bienes económicos y al proceso de toma de decisiones privadas y públicas, y son más proclives a vivir en la pobreza que los hombres.

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Desarrollo Sostenible (Río+20) celebrada en Río de Janeiro en junio del 2012 dio como resultado el documento “El futuro que queremos”, que contiene medidas para la efectividad del desarrollo sostenible. Tras el evento, los Estados miembros acordaron iniciar un proceso para desarrollar los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), que debía ser coherente con el proceso de valoración de la agenda para el desarrollo después de 2015.

En la Cumbre para el Desarrollo Sostenible, que se llevó a cabo en septiembre de 2015 en Nueva York, los Estados de las Naciones Unidas aprobaron un nuevo programa titulado “Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible”. Este programa se compone de una Declaración, de los 17 ODS, que relevan a los ODM, y de 169 metas, al objeto de seguir trabajando para para erradicar la pobreza, promover la prosperidad y el bienestar para todos, proteger el medio ambiente y luchar contra el cambio climático. Los 17 ODS y sus 169 metas configuran una agenda global y una oportunidad para afrontar y poner solución a los problemas más acuciantes de nuestro planeta, situando a las personas en el centro atención para mejorar su bienestar.

El concepto que recobra vigor con los ODS es, precisamente, el de desarrollo sostenible, es decir, aquel que satisface las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones

para satisfacer sus propias necesidades. Con el fin de lograr el desarrollo sostenible es fundamental armonizar tres elementos centrales: el crecimiento económico, la inclusión social y la protección ambiental. Estos elementos están interconectados y son fundamentales para el bienestar de los individuos y de las sociedades. Hay que recordar que los ODM se centraron, principalmente, en la agenda social, luego es evidente la mayor ambición de los ODS.

La “Agenda de Sostenibilidad 2030”, como también se la ha llamado, y los ODS se aprobaron con la consigna de que para su éxito no solo era necesaria la involucración de los gobiernos, sino también la de las empresas del sector privado.

En este contexto, analizar y cuantificar cuáles son los impactos en términos de sostenibilidad, evaluar en qué medida la actividad contribuye al logro de los ODS, o desarrollar Planes Estratégicos de Responsabilidad Social Corporativa (RSC) que integren las oportunidades de negocio, son actuaciones de interés para las empresas.

2. España ante la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible

Cada Estado miembro está llamado a impulsar, dentro y fuera de su territorio, la implementación de la Agenda a través de los instrumentos específicos que considere: estrategias, planes o políticas nacionales.

Con este objetivo, el Consejo de Ministros de España aprobó en junio de 2018 el “Plan de Acción para la Implementación de la Agenda 2030: Hacia una Estrategia Española de Desarrollo Sostenible”, en cuya elaboración participaron, adicionalmente, las comunidades autónomas, las entidades locales y las organizaciones representativas de la sociedad civil.

El Plan fue presentado en julio de 2018 en el Foro Político de Alto Nivel organizado por Naciones Unidas en Nueva York, así como en el foro empresarial organizado por el Consejo Empresarial Mundial para el Desarrollo Sostenible.

Como primeros pasos, el Plan recoge la renovación del Grupo de Alto Nivel para la Agenda 2030, la creación de la figura del Alto Comisionado, la de una nueva Oficina para la Agenda 2030 y de un Consejo de Desarrollo Sostenible o la puesta en marcha de una plataforma “on line”.

El Grupo de Alto Nivel acordó la elaboración de un Plan de Acción para la Implementación de la Agenda 2030, que se compone de dos partes principales:

- El estado de los ODS en España, la situación de partida, con referencia a indicadores estadísticos

y una cartografía de responsabilidades competenciales de todos los departamentos gubernamentales.

- Las acciones a través de las cuales se impulsará la Agenda entre 2018 y 2020: nuevas políticas y medidas públicas, gobernanza de la Agenda, mecanismos de seguimiento y rendición de cuentas de todos los actores.

Especial importancia tiene la inclusión de los compromisos y avances de las comunidades autónomas y entidades locales y del resto de actores (sociedad civil, empresas y universidades), lo que permite configurar el Plan como el esfuerzo de toda la sociedad española.

3. El sector privado ante los ODS

Lograr los ambiciosos ODS para 2030 va a costar mucho dinero. Mucho más de lo que los gobiernos pueden aportar. Y esa brecha no se puede cerrar con la ayuda oficial al desarrollo. Es por ello que la aportación del sector privado y el desempeño del sistema financiero serán esenciales.

Hasta hace poco, las organizaciones internacionales y los Estados tenían un papel relativamente bien definido en la promoción de desarrollo mundial y de la sostenibilidad. Mientras tanto, la participación del sector privado en todo este proceso se veía limitada a la genérica contribución al crecimiento económico, la creación de empleos y el pago de impuestos. Pero ahora es preciso que esta situación cambie y que el sector privado asuma un papel más amplio e integrado en la agenda de desarrollo.

El sector privado puede convertirse en financiador, canalizando capital hacia las economías en desarrollo, pero también en “implementador”, orientando su propia actividad hacia la sostenibilidad.

El ODS 12.6 alienta a las empresas, “especialmente a las grandes y transnacionales, a adoptar prácticas sostenibles y a integrar la información de sostenibilidad en su ciclo de presentación de informes”.

Las instituciones financieras pueden proporcionar incentivos positivos a dichas empresas —es decir a aquellas que incorporen criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ASG) en sus modelos empresariales— asignando activos en consecuencia.

La Red Española del Pacto Mundial de Naciones Unidas publicó en 2016 el informe titulado “El sector privado ante los ODS. Guía práctica para la acción”, con el que pretende proporcionar a las empresas del sector privado pautas, acciones y herramientas para contribuir a la consecución de los ODS. Lise Kingo,

Directora Ejecutiva del Pacto Global de la ONU, aseguró en la presentación del informe que “la adopción de los ODS ofrece a las empresas una hoja de ruta clara y universal para lograr que los objetivos globales, se transformen en negocios locales. Los CEO están aceptando un mandato para la acción radical, y están viendo una ventana de oportunidad para la transformación. En el Pacto Global de la ONU, vamos a involucrar a las empresas a nivel mundial con los gobiernos y la sociedad civil sobre los ODS, con el objetivo de liberar todo el potencial del sector privado para remodelar la economía mundial y entregar el mundo que queremos para el año 2030”.

Esta publicación contiene un total de 268 posibles acciones de las empresas en relación con los ODS, clasificadas en dos grupos: en el ámbito interno de cada entidad y respecto a los grupos de interés externos. De estas acciones, por ejemplo, unas 120 se refieren a la gestión de la empresa y más de 50 a alianzas y colaboraciones entre entidades (universidades, proveedores de la cadena de suministro, organismos públicos...).

4. Conclusiones

Hasta hace poco, se tenía al sector público como el principal impulsor del desarrollo sostenible, quedando circunscrita la actividad de las empresas a los campos económico y productivo. Sin embargo, los ODS exigen un cambio de paradigma, en el cual el sector privado es también un actor clave para la consecución de dichos objetivos.

Según Ángel Pes, presidente de la Red Española del Pacto Mundial, para que los gobiernos puedan avanzar en el logro de los compromisos adoptados a escala global, “es necesario que cuenten con un respaldo total del sector privado. Es decir, por parte del mundo empresarial, las organizaciones no gubernamentales, asociaciones y resto de agentes sociales” (Mercados de Medioambiente, 2017).

Para alcanzar las metas que los ODS plantean es necesaria la acción de todos los actores sociales. En esa línea, el sector empresarial debe asumir un rol más amplio e integral, es decir, implementar acciones que vayan más allá de las actividades inherentes al negocio, como la rentabilidad, y a favor de otras actuaciones en materia de educación, salud, igualdad, creación de empleo o protección ambiental.

Los ODS aportan un marco de trabajo óptimo para la generación de sinergias y alianzas, facilitando la implicación de toda la sociedad, aunque habría que señalar que, para que nadie se quede fuera, cada sector y cada empresa debe aplicar un enfoque centrado en las realidades concretas de su entorno,

identificando políticas vinculadas con el desarrollo sostenible y priorizando líneas de actuación y medidas concretas en las áreas que consideren estratégicas para avanzar en el camino de la sostenibilidad.

Las empresas españolas, ante un mundo en constante transformación, deben dedicar esfuerzos a identificar, fijar objetivos, elaborar planes, comunicar y actuar en materia de sostenibilidad, para que, de esta manera, su contribución sea relevante para su negocio y sostenible en el tiempo, en beneficio de todos sus grupos de interés.

La sostenibilidad ambiental y económica sólo se puede alcanzar con una sociedad cohesionada, que integre a todas las personas, que garantice el bienestar personal y que ofrezca igualdad de oportunidades.

Referencias bibliográficas

Mercados de Medio Ambiente (2017): “El papel del sector privado como nuevo actor del desarrollo sostenible”, 3 de octubre.

Naciones Unidas (2015): “Objetivos de Desarrollo del Milenio: Informe de 2015”.

Red Española del Pacto Mundial de Naciones Unidas (2016): “El sector privado ante los ODS. Guía práctica para la acción”.



La religión y su relación con la empresa y el capitalismo

José M^a López Jiménez

Resumen: Según Max Weber, el protestantismo ascético originado en Europa y trasladado a sus colonias fue clave para el surgimiento de la actividad empresarial moderna y la consolidación del capitalismo, aunque, con posterioridad, otras áreas geográficas sustentadas en distintos valores también han sido capaces de evolucionar materialmente, no siempre con esta misma base ideológica, como se señala en este artículo.

Palabras clave: Max Weber; Benjamin Franklin; “espíritu capitalista”; capitalismo; empresa.

Códigos JEL: F63; O10; Z12.

Vincular la religión con la empresa o, más ampliamente, con el sistema capitalista que sirve de marco para el desarrollo de su actividad, nos conduce inevitable y directamente a una obra clásica —y controvertida en algunos aspectos— como es «La ética protestante y el “espíritu” del capitalismo», de Max Weber.

Este autor ha llegado a ser considerado como «uno de los “padres fundadores” cuya obra ha tenido una mayor influencia en la Sociología actual» (Tezanos, 2004, pág. 145), y «La ética protestante y el “espíritu” del capitalismo», como “un magnífico ejemplo de investigación sociológica orientada a establecer un nexo de unas relaciones causales” (Tezanos, 2004, pág. 151).

El pensador germano comenzó este estudio tras constatar que “en un país con población protestante y católica, los protestantes ocupan un nivel más alto en la dirección de las empresas industriales modernas y en la posesión de riqueza” (Abellán, 2010, pág. 14).

Para Weber, la justificación de esta búsqueda del enriquecimiento como un deber moral, que no hay que confundir con la codicia (esa que Gordon Gekko ensalzó en la película “Wall Street” —“greed is good”—), no se encuentra ni en el luteranismo ni en el catolicismo sino en el protestantismo ascético. Sin embargo, “esta mentalidad capitalista, que entendía la actividad económica con una referencia moral o religiosa, [...] desapareció posteriormente del capitalismo, pues ésta, al disponer ya de una base mecánica-maquinista, no necesitó ya de ese motor” (Abellán, 2010, pág. 33).

En «La ética protestante y el “espíritu” del capitalismo» desempeña un papel fundamental el pensamiento del polifacético Benjamin Franklin, por condensar, para Weber (2010, págs. 57-59), la esencia del “espíritu capitalista”: “piensa que el tiempo es dinero”; “piensa que el crédito es dinero”; “cuanto más dinero hay, tanto más produce al invertirlo”; “quien sea conocido porque paga puntualmente en el tiempo

prometido, ése siempre puede tomar prestado todo el dinero que sus amigos no necesiten”; “no mantengas nunca el dinero prestado ni una hora más del tiempo que prometiste”; “el golpear de un martillo oído por tu acreedor a las cinco de la mañana o a las ocho de la tarde lo pone contento para seis meses; pero si te ve en la mesa de billar u oye tu voz en la taberna cuando tendrías que estar trabajando, te mandará aviso la mañana siguiente y te exigirá su dinero antes de que lo tengas disponible”; “guárdate de considerar como propiedad tuya todo lo que poseas y de vivir según ello”.

Nos ha parecido extraordinaria la contraposición que bosqueja Weber (2010, págs. 59 y 60), entre la actitud de Jakob Fugger¹, en la que no se aprecia todavía el “espíritu capitalista”, y la del propio Franklin: «Cuando Jakob Fugger califica de “pusilánime” la posición de un colega de negocios que se había retirado y que le aconsejaba a él hacer lo mismo — porque ya había “ganado bastante durante mucho tiempo” y debía dejar a otros que también ganaran— y le responde que “él [Fugger] tenía otra idea totalmente distinta y que quería ganar cuanto pudiera”, el “espíritu” de esta afirmación se distingue claramente del de Franklin: lo que en Fugger es manifestación de una disposición al riesgo comercial, indiferente desde el punto de vista moral, adquiere en este último el carácter de una máxima de conducta de índole ética».

El matiz diferencial dentro del cristianismo continental —al margen del Cisma del siglo XI en el que encuentra su origen la Iglesia Ortodoxa— que sirve a Weber para determinar el surgimiento del “espíritu capitalista” es la Reforma luterana en el siglo XVI.

Sin embargo, desde varios siglos antes podemos encontrar en Europa, ligados al cristianismo, haciendo omisión de “mercaderes al por menor, prestamistas por semanas, [y] buhoneros”, a los *negociatores* y a los

¹ Una referencia a los Fugger y a otros banqueros de Carlos V se puede encontrar en López Jiménez (2015).

mercatores, “hombres de negocios, se les ha llamado, y la expresión es excelente, puesto que manifiesta la amplitud y la complejidad de sus intereses: comercio propiamente dicho, operaciones financieras de todo orden, especulación, inversiones inmobiliarias y en bienes raíces” (Le Goff, 2014, págs. 12 y 13). La complejidad de sus actividades, que desbordaban los incipientes límites nacionales, su predisposición ética o moral ante los intercambios e incluso sus refinados gustos estéticos y el patronazgo cultural o social, quizás no se hayan tenido en cuenta suficientemente como antecedentes remotos del capitalismo y del sistema empresarial modernos.

Le Goff (2014, pág. 12) se refiere a estos primeros hombres de negocios (siglos XI a XV) como “mercaderes cristianos”, aunque se pregunta, con una profundidad fascinante, si estos no habrán adquirido sus “métodos, mentalidades y actitudes” de los mercaderes bizantinos o árabes. Si esta hipótesis quedara confirmada, la rígida vinculación del surgimiento del “espíritu capitalista” con el protestantismo, incluso con el cristianismo, quedaría seriamente debilitada.

Puestos a elucubrar, si atribuimos veracidad a los viajes de Marco Polo (siglos XIII y XIV), no cabría descartar la influencia asiática en la compleja forma de ser y de hacer negocios de los mercaderes venecianos y, por extensión, de los europeos².

Es evidente que en algunos hitos de la modernización y de la industrialización mundial como, especialmente, la Revolución Meiji, en el Japón del siglo XIX, no encontramos un sustrato ideológico o religioso próximo al “espíritu capitalista” protestante, lo que no es óbice para constatar el éxito de la iniciativa, que, tras haber prendido en su origen, se ha prolongado, hasta la fecha actual, durante décadas.

Ciertamente, Weber trató de argumentar que, tras una etapa inicial, el capitalismo no necesitaría para su

² En “Las ciudades invisibles” (1999, pág. 16), Italo Calvino refiere que los apartados del libro titulados “las ciudades y los trueques” tienen por objeto los intercambios, pero no solo de mercancías sino también de recuerdos, de deseos, de recorridos, de destinos: “Lo que le importa a mi Marco Polo es descubrir las razones secretas que han llevado a los hombres a vivir en las ciudades, razones que pueden valer más allá de todas las crisis. Las ciudades son un conjunto de muchas cosas: memorias, deseos, signos de un lenguaje; son lugares de trueque, como explican todos los libros de historia de la economía, pero estos trueques no lo son sólo de mercancías, son también trueques de palabras, de deseos, de recuerdos”.

Para un comentario más amplio de esta obra nos remitimos a López Jiménez, 2018a.

desarrollo la base ideológica propia del protestantismo, y que el proceso de expansión y consolidación sería más automático. No obstante, si un mismo fenómeno se produjo en puntos tan distantes del planeta, en una época en la que las distancias todavía sí marcaban fronteras, físicas y mentales, nos parece que la explicación, a pesar de su originalidad y brillantez, se queda corta, que es parcialmente insuficiente. La austeridad, la ética del trabajo, de la acumulación, del ahorro, del esfuerzo, la capacidad de trabajo, la planificación racional, la medición del tiempo, la voluntad de prosperar social y materialmente, el ánimo de lucro... son valores humanos no privativos de las sociedades occidentales, sean católicas o protestantes.

Pinker, a propósito de la “Gran Escapada” (“Great Escape”), es decir, del enorme “salto” en la creación de riqueza y en el bienestar generalizado de la población mundial experimentado en las últimas décadas, sugerida y demostrada por el Nobel de Economía Angus Deaton, se refiere expresamente a Max Weber. Para Pinker (2018, pág. 85), el autor alemán puso en relación el capitalismo con el protestantismo de forma exclusiva, y no deja de ser cierto que los primeros países que acumularon riqueza fueron Gran Bretaña con sus colonias (Estados Unidos, Canadá, Australia...), Holanda, Alemania y los países nórdicos europeos, aunque la salida de la pobreza de naciones de inspiración católica, budista, confuciana, hindú o, en general, basadas en valores “latinos” o “asiáticos”, parece contradecir la teoría más consolidada de su presunta incompatibilidad con la dinámica de la economía de mercado.

Con todo, no es sencillo que el sistema capitalista y las empresas se puedan sacudir, aunque sea figuradamente, el influjo de las religiones en general. Por ejemplo, Walter Benjamin (1921) se refirió explícitamente al capitalismo como religión (“el capitalismo sirve esencialmente para satisfacer las mismas necesidades, tormentos o inquietudes a las que antaño daban respuesta las llamadas religiones”), al igual que, en fecha más reciente, Harari (2015, pág. 256), que califica al capitalismo como “la más exitosa de las religiones modernas”.

En los textos constitucionales y legales del siglo XX, la libertad de empresa y la economía de mercado suelen reconocerse liberadas de la connotación religiosa, aunque las diferentes confesiones siguen prestando atención a estos fenómenos conforme a los valores que les son propios³. En el caso de la

³ Por ejemplo, la Santa Sede ha refrescado su posición en el documento “*Oeconomicae et pecuniariae quaestiones*” (objeto de comentario en López Jiménez, 2018b).

Constitución española de 1978, en sus artículos 33 y 38 se consagran, respectivamente, el derecho a la propiedad privada y la libertad de empresa en el marco de la economía de mercado, sin mención a la religión, pero sí, indirectamente, al componente ético, a través de la función social inherente a la propiedad.

Referencias bibliográficas

Abellán, J. (2010): «La ética protestante y el “espíritu” del capitalismo», 1ª ed., 6ª reimpr., “Estudio preliminar”, Alianza Editorial, S.A., Madrid.

Benjamin, W. (1921): “Capitalismo como religión”, accesible en Wikipedia, voz “Capitalismo como religión”.

Calvino, I. (1999): “Las ciudades invisibles”, Unidad Editorial, S.A., Madrid.

Harari, Y.N. (2015): “Sapiens. De animales a dioses”, Penguin Random House Grupo Editorial, S.A.U., Barcelona.

Le Goff, J. (2014) [2004]: “Mercaderes y banqueros de la Edad Media”, 2ª ed., Alianza Editorial, S.A., Madrid.

López Jiménez, J.Mª. (2015): «Economía y finanzas en el siglo XVI: la visión de Ramón Carande en “Carlos V y sus banqueros”», eXtoikos, nº 17.

López Jiménez, J.Mª. (2018a): “Italo Calvino y las ciudades de los trueques”, blog Todo Son Finanzas, 9 de marzo.

López Jiménez, J.Mª. (2018b): «“Oeconomicae et pecuniariae quaestiones”: la Santa Sede se posiciona», blog Todo Son Finanzas, 2 de julio.

Pinker, S. (2018): “Enlightenment Now. The Case for Reason, Science, Humanism and Progress”, Viking, Penguin Random House LLC, New York.

Tezanos, J.F. (2004): “La explicación sociológica: una introducción a la Sociología”, 2ª ed., 8ª reimpr., Universidad Nacional de Educación a Distancia, Madrid.

Weber, M. (2010) [1904-1905]: «La ética protestante y el “espíritu” del capitalismo», 1ª ed., 6ª reimpr., Alianza Editorial, S.A., Madrid



PENSAMIENTO ECONÓMICO

El pensamiento liberal a través de la visión de Mario Vargas Llosa

José María López Jiménez

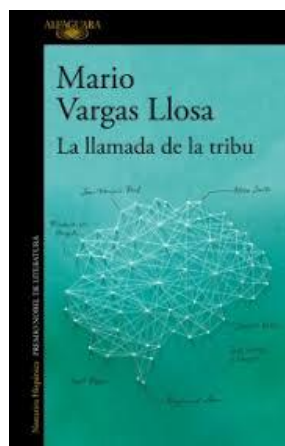
Resumen: En este artículo se repasa el pensamiento liberal, tomando como referencia la selección de autores y las vivencias personales de Mario Vargas Llosa contenidas en “La llamada de la tribu”.

Palabras clave: Pensamiento económico; comunismo; socialismo; liberalismo; democracia.

Códigos JEL: B00; D63.

1. Introducción

Con la salvedad de Adam Smith, cuya vida se enmarcó en el siglo XVIII, los otros seis pensadores cuyas semblanzas son mostradas por Vargas Llosa en esta obra estuvieron marcados por la tensión entre lo individual y lo colectivo del agitado siglo XX, en el que se discernió la prevalencia de una u otra visión y cuyas partes inicial y final fueron prometedoras, aunque sus décadas centrales fueran lo más parecido al infierno en La Tierra que se ha conocido para cientos de millones de personas. Algunas pugnas intelectuales no pasan del campo de lo ideal, pero esta tensión terminó invadiendo la realidad, contaminando sociedades internamente y enfrentando a Estados en una lucha a muerte, en la que la única opción era la eliminación de la visión rival (y del propio rival), sacrificando además de vidas la misma verdad a través de la propaganda y de la manipulación.



La vida de Vargas Llosa ha estado marcada por esta tensión a la que nos acabamos de referir, de lo que el autor da cuenta en las páginas introductorias del libro. Vargas Llosa admite que nunca habría escrito “La llamada de la tribu” si no hubiera leído “To the Finland Station”, de Edmund Wilson, que es un libro autobiográfico pero que viene a describir la historia intelectual y política del peruano, “el recorrido que me fue llevando, desde mi juventud impregnada de

marxismo y existencialismo sartreano, al liberalismo de mi madurez, pasando por la revalorización de la democracia a la que me ayudaron las lecturas de escritores como Albert Camus, George Orwell y Arthur Koestler”.

Este creciente apego por el liberalismo se forjó gracias a ciertas experiencias y, sobre todo, a las ideas de los siete autores a cuyo pensamiento y obra pasa revista en este libro, que son Adam Smith, José Ortega y Gasset, Friedrich von Hayek, Karl Popper, Isaiah Berlin, Raymond Aron y Jean-François Revel. Nos parece tras la lectura de la obra que, de este elenco, con el que más se identifica Mario Vargas Llosa, por lo que deja entrever, acaso sea Berlin, tanto en lo intelectual como en la trayectoria vital. Nos parece oportuno señalar que se han puesto de manifiesto algunas ausencias notables de pensadores liberales, como las de John Stuart Mill o, especialmente, John Rawls¹.

Realmente, “La llamada de la tribu” nos parece que, para el autor, persigue dos fines: (i) servir de homenaje a estos grandes pensadores, por aglutinar lo más selecto de un grupo mucho más amplio que defendió y justificó, muchas veces con el viento en contra, la individualidad —del latín “individuus”: lo indivisible— y la libertad; (ii) repasar la propia trayectoria vital del autor desde el punto de vista de su pensamiento político y tratar de hallar argumentos que justifiquen que la senda que tomó fue la correcta.

En el nombre de este libro resuena claramente el concepto de “espíritu de la tribu”, acuñado por Popper para referirse al “irracionalismo del ser humano primitivo que anida en el fondo más secreto de todos los civilizados”. Este espíritu tribal, “fuente del nacionalismo, ha sido el causante, con el fanatismo religioso, de las mayores matanzas en la historia de la humanidad”, y ha sido el comunismo lo que mejor ha representado este retorno, “con la negación del individuo como ser soberano y responsable”.

¹ Moreso, J.J., “El liberalismo del liberal Mario Vargas Llosa”, Claves de Razon Práctica, nº 260, Septiembre/Octubre, 2018, págs. 135 y 136.

Vargas Llosa admite que para su generación, y no únicamente en América Latina, “lo ocurrido en Cuba fue decisivo, un antes y un después ideológico”, que convirtió a la isla, con su régimen, en una referencia en la que identificarse ante el predominio norteamericano. Recuerda los cánticos de los más jóvenes en La Habana, a propósito de la “crisis de los misiles”, en 1962: “Nikita, mariquita, / lo que se da / no se quita”. Esos fueron los años en que leyó a autores comunistas o cercanos al partido como Lukács, Gramsci, Goldmann, Fanon, Debray, el Che Guevara o Althusser, aunque fue en esos días cuando comenzó a leer a un autor “incómodo” como Raymond Aron en “Le Figaro”, casi a hurtadillas.

1968 supuso para Vargas Llosa un encontronazo con la realidad: en un viaje a la URSS para asistir a un homenaje a Pushkin, descubrió, en contra de lo pontificado por Sartre, Simone de Beauvoir y Merleau-Ponty, que se referían a la URSS como la representación del progreso y el futuro, una patria “sin putas, ladrones ni curas” (Paul Eluard), que si hubiera sido ruso “habría sido en ese país un disidente (es decir, un paria) o habría estado pudriéndome en el Gulag”. La experiencia le dejó “poco menos que traumatizado”.

A Sartre le dedica alguna reflexión adicional, a propósito de la entrevista hecha por Madeleine Chapsal aparecida en “Le Monde”. La decepción de Vargas Llosa derivó de las declaraciones de Sartre, que manifestó que comprendía que los escritores africanos renunciaran a la literatura para hacer primero la revolución, y que frente a un niño que moría de hambre “La Náusea no sirve de nada”. Esto le llevó a releer a Albert Camus y a darle la razón en su polémica con Sartre sobre los campos de concentración en la URSS, emergiendo como una verdad como un puño la idea de Camus de que “cuando la moral se alejaba de la política comenzaban los asesinatos y el terror”.

La ruptura de Vargas Llosa con Cuba era, pues, inevitable, y se precipitó con el llamado “caso Padilla”, activo participante en la Revolución cubana que dirigió alguna crítica a la política cultural del régimen en 1970, lo que le llevó a la cárcel bajo la acusación —carente de fundamento— de ser agente de la CIA. Vargas Llosa, junto a otros cuatro amigos de Padilla (los hermanos Goytisolo, Enzensberger y Castellet) redactó en Barcelona una carta de protesta a la que se adhirieron Sartre y Simone de Beauvoir, entre otros. Fidel Castro acusó a los autores del escrito de servir al imperialismo, vedándoles el acceso a Cuba.

Tras esta ruptura con el socialismo, Vargas Llosa comenzó una etapa en la que, paulatinamente, revalorizó la democracia y sus “libertades formales”, que no eran una simple fachada de la que se servía la democracia

burguesa para explotar a los pobres, sino “la frontera entre los derechos humanos, la libertad de expresión, la diversidad política, y un sistema autoritario y represivo” como el comunista. La democracia, con sus imperfecciones, “reemplazaba la arbitrariedad por la ley y permitía elecciones libres y partidos y sindicatos independientes del poder”.

Para dar un paso más en su liberalismo fueron fundamentales los años en que Vargas Llosa residió en Inglaterra, desde finales de los 60 del siglo XX, en los que ejerció como profesor universitario y vivió de cerca la era de Margaret Thatcher —a la que conoció personalmente en una cena, a la que asistió Isaiah Berlin, entre otros, organizada por el historiador Hugh Thomas—, quien, junto con Ronald Reagan, reafirmaron las democracias occidentales, sin complejos de inferioridad frente al comunismo. Aunque en algunos aspectos sociales y morales Thatcher y Reagan eran más conservadores y reaccionarios que liberales, “hechas las sumas y las restas” Vargas Llosa muestra el convencimiento de que “ambos prestaron un gran servicio a la cultura de la libertad”. Nuestro autor puntualiza que el conservadurismo y el liberalismo son cosas diferentes, “lo cual no quiere decir que no haya entre liberales y conservadores coincidencias y valores comunes, así como los hay también entre el socialismo democrático —la socialdemocracia— y el liberalismo”.

Un hito fundamental para la fijación de la visión liberal de Vargas Llosa fue su oposición al intento de nacionalización de todo el sistema financiero peruano por Alan García en 1987. Si algo ennoblece al liberalismo, es que, según Vargas, a diferencia del marxismo, aquel no es dogmático y “admite en su seno la divergencia y la crítica, a partir de un cuerpo pequeño pero inequívoco de convicciones”. Precisamente en aplicación de estos postulados, Vargas Llosa reconoce que el liberalismo ha generado en su seno una “enfermedad infantil”, un sectarismo encarnado en algunos economistas “hechizados por el mercado libre como una panacea capaz de resolver todos los problemas sociales”.

El credo social y económico de Vargas Llosa en cuanto al papel del Estado se recoge en las últimas páginas del capítulo introductorio del libro: (i) los liberales quieren un Estado fuerte y eficaz, lo que no significa un Estado grande —“el Estado pequeño es generalmente más eficiente que el grande”—; (ii) el Estado debe asegurar la libertad, el orden público, el respeto a la ley y la igualdad de oportunidades; (iii) la igualdad ante la ley y la igualdad de oportunidades no significan la igualdad en los ingresos y en la renta, debiendo incentivarse la efectiva aportación de beneficios al conjunto de la sociedad como vara de medir; (iv) el sistema educativo debe ser de alto nivel para asegurar en cada generación

un punto de partida común, sin que sea necesario suprimir la enseñanza privada en beneficio de la pública; (v) salvo la defensa, la justicia y el orden público, en los que el Estado tiene la primacía (que no el monopolio), lo ideal sería que en el resto de actividades económicas y sociales se incentive la mayor participación ciudadana en un régimen de libre competencia.

Los ataques al liberalismo, más recientemente a un “neo-liberalismo” que se presenta como punta de lanza del imperialismo y de las formas más despiadadas del colonialismo y el capitalismo, se han sucedido a lo largo de las décadas. Sin embargo, para Vargas Llosa, “la doctrina liberal ha representado desde sus orígenes las formas más avanzadas de la cultura democrática y es la que ha hecho progresar más en las sociedades libres los derechos humanos, la libertad de expresión, los derechos de las minorías sexuales, religiosas y políticas, la defensa del medio ambiente y la participación del ciudadano común y corriente en la vida pública”.

Con los testimonios de pensamiento y vida de los siete grandes autores a los que nos referiremos a continuación, Vargas Llosa trata de contribuir a la ardua tarea de poner el liberalismo en el lugar que le corresponde.

2. Adam Smith (1723-1790)

Aunque se le conoce como el “padre de la Economía”, el mismo Smith se habría quedado estupefacto de conocer tal apelativo, pues siempre se consideró, más bien, un moralista y un filósofo —extremadamente austero— que pretendió desarrollar una “ciencia del hombre” y explicar el funcionamiento de la sociedad. Su prestigio se forjó gracias a una serie de conferencias públicas impartidas en Edimburgo entre 1748 y 1751. El lenguaje claro, directo y conciso fue el elegido por Smith para expresar las emociones, los sentimientos y las ideas, y llegar a todo su auditorio y a sus lectores. El pensador escocés abrazó la tesis de David Hume de que “la propiedad es la madre del proceso civilizatorio”. También era de la opinión de que la bondad prevalece sobre la maldad.

De su primera obra (“La teoría de los sentimientos morales”) surge una de las más originales aportaciones de Smith al mundo de las ideas, al parecer de Vargas Llosa: el “espectador imparcial”, que es un juez o árbitro que los seres humanos llevamos dentro y que, adoptando siempre una posición objetiva sobre nuestra conducta, la juzga, aprobando o condenando lo que hacemos y decidimos.

Pero no sería la anterior obra sino “La riqueza de las naciones” la que daría fama universal a Smith, y el reconocimiento de Hume, Burke, Kant o Voltaire (este

último llegó a decir tras su lectura: “no tenemos a nadie que se le compare, lo siento por mis queridos compatriotas”). Los primeros apuntes del libro se escribieron en Toulouse, donde Smith residió con el duque de Buccleuch, al que tuteló en un largo viaje de estudios por Europa. Smith entabló contacto personal en Francia con D’Alembert, Turgot, Helvetius, Quesnay, los fisiócratas...

Vargas Llosa identifica como lo más notable y duradero de “La riqueza de las naciones” el descubrimiento del “mercado libre como motor del progreso” —con la división del trabajo que le sigue— y lo insólito que resulta que “trabajando para materializar sus propios anhelos y sueños egoístas, el hombre común y corriente” contribuya al bienestar de todos. El progreso, en suma, no se basa ni en el altruismo ni en la caridad sino en el egoísmo, y en un sistema no preconcebido sino espontáneo cimentado sobre la libertad y las libertades, como destacaría siglos más tarde Hayek, por lo que, a la contraria, “los grandes enemigos del mercado libre son los privilegios, el monopolio, los subsidios, los controles, las prohibiciones”. Smith afirmó que “ninguna sociedad puede ser próspera y feliz si la mayoría de sus miembros son pobres y miserables”.

Smith también trató sobre el dinero, percatándose de que, al principio, las monedas incorporaban la cantidad de metal que decían tener, aunque, más adelante, “la avaricia e injusticia de los príncipes y Estados soberanos [...] abusando de la confianza de sus súbditos fueron disminuyendo la cantidad de metal que sus monedas contenían”, para mejor estafar a sus acreedores (“no hay arte que ningún Gobierno aprenda pronto como el de sacar dinero del bolsillo de los contribuyentes”, dejó escrito Smith, y que, si hay que pagar impuestos, estos, al menos, sean justos).

En cuanto al precio de las mercancías, Adam Smith estimaba que debía medirse por el trabajo invertido en fabricarlas, idea esta que llegó al propio Marx y que aún suscita intensos debates entre los economistas de nuestro tiempo. En cuanto a los trabajadores, Smith era de la opinión de que los bien pagados rinden más, aunque el ciudadano virtuoso debe definirse, además de por laborioso, por prudente y austero. Los comerciantes, con su actitud recta, deberían ser el espejo en el que se miren sus empleados y, por ende, la ciudadanía en general, y representarían la vanguardia del progreso (a diferencia del hacendado, que tiende a ser un rentista).

De los abundantes aspectos de “La riqueza de las naciones” que Vargas Llosa identifica, destacamos cómo el capitalismo, sin proponérselo, socava el nacionalismo y supera fronteras creadas artificialmente, o la simpatía mostrada por las colonias inglesas en Norteamérica,

mucho más prósperas que las colonias españolas o las lusas por disponer de una amplia libertad para producir y comerciar.

El capítulo dedicado a Smith se cierra con una paradoja apuntada por Vargas Llosa: que aquel, en 1778, es decir, al final de su vida, fuera nombrado jefe de la aduana de Edimburgo, y que, por consiguiente, el mejor defensor del libre comercio que haya habido en el mundo terminara sus días ejerciendo un cargo cuya sola existencia representaba la negación de sus más caras ideas.

3. José Ortega y Gasset (1883-1955)

Aunque vinculamos a Ortega con obras como “La rebelión de las masas” o “España invertebrada”, su obra se creó partiendo de “conferencias y textos breves, escritos para diarios y revistas, que luego recopilaba en libros”. Ortega identificó algunos problemas seculares de España, como la deriva de los movimientos independentistas catalán y vasco, la pobreza intelectual y política de su nobleza, la mediocridad e incultura de sus políticos y la orfandad de sus hombres de ciencia.

En “La llamada de la tribu” se destaca que Ortega asumió el “compromiso del intelectual” mucho antes que los existencialistas franceses, aunque se le reproche la falta de una mayor rotundidad para condenar la Guerra Civil y la dictadura franquista. Su máxima fue que “la claridad es la cortesía del filósofo”; la obsesión por hacerse entender por su auditorio y sus lectores fue “una de las lecciones más valiosas que nos ha legado” Ortega.

Vargas Llosa admite que “La rebelión de las masas” parte de una intuición genial y exacta, que permitió identificar uno de los rasgos clave de la vida moderna: “ha terminado la primacía de las élites; las masas, liberadas de la sujeción de aquéllas, han irrumpido en la vida de manera determinante, provocando un trastorno profundo de los valores cívicos y culturales y de las maneras de comportamiento social”. Para Ortega, la mayor presión de las masas lleva aparejada la necesidad de defender más intensamente al individuo.

El comunismo o el fascismo, dice Ortega, son ejemplos típicos de la conversión del individuo en hombre-masa, aunque esta realidad pegajosa y viscosa también se entrevé en las actuales democracias, en las que el individuo tiende cada vez más a ser absorbido por conjuntos gregarios a los que corresponde el protagonismo de la vida pública. La barbarie, el retorno al primitivismo —“la llamada de la tribu”— sigue ocultándose bajo un atuendo de modernidad.

Ortega revela otras claves como la visión cosmopolita y antinacionalista, la necesidad de “europeizar España” o

la de poner la cultura al alcance de todos los ciudadanos, aunque, en este último aspecto, se le tache habitualmente de elitista, lo que Vargas Llosa salva indicando que “los patrones estéticos e intelectuales de la vida cultural debían fijarlos [para Ortega] los grandes artistas y los mejores pensadores”, pues si los referentes para el conjunto de la sociedad se fijaran por el gusto promedio de la masa, “el resultado sería un empobrecimiento brutal de la vida de la cultura y poco menos que la asfixia de la creatividad”.

Sin embargo, falta en Ortega, para Vargas Llosa, “la defensa de la libertad económica del mercado libre, un aspecto de la vida social por el que Ortega siente una desconfianza parecida al desdén y sobre el cual muestra a veces un desconocimiento sorprendente en un intelectual tan curioso y abierto a todas las disciplinas”. Posiblemente se puedan encontrar en Ortega unas “reminiscencias del desprecio o por lo menos de la inveterada desconfianza de la moral católica hacia el dinero, los negocios, el éxito económico y el capitalismo”. A pesar de ello, tras la llegada de la Segunda República, Ortega admitió su ignorancia en materia económica y recomendó la formación de un cuerpo de economistas para asesorar al Gobierno en su política económica, aunque para ello fuera necesario contratar especialistas extranjeros si es que en España no se podían encontrar técnicos y profesionales de las finanzas con las adecuadas competencias.

De Ortega hemos aprendido, y así cierra Vargas Llosa el capítulo dedicado a este autor, que “la libertad económica es una pieza maestra, pero de ningún modo la única, de la doctrina liberal”: el liberalismo es, antes que nada, “una actitud ante la vida y ante la sociedad, fundada en la tolerancia y el respeto, en el amor por la cultura, en una voluntad de coexistir con el otro, con los otros, en una defensa firme de la libertad como valor supremo”. Esta libertad es motor del progreso material, de la ciencia, las artes y las letras, y de la civilización que ha hecho posible al individuo soberano.

4. Friedrich von Hayek (1899-1992)

Si la obra de este autor se ha de relacionar con una obra en concreto, esta quizás sea “Camino de servidumbre”, en la que se posiciona contra la planificación económica, originada en realidad en el seno del “sansimonismo”, auténtica enemiga de la libertad. Otras obras posteriores a destacar son “La constitución de la libertad”, su obra magna, “Derecho, legislación y libertad” o la “La fatal arrogancia”, su último ensayo. Fue promotor, junto a otros pensadores afines, de la “Mont Pèlerin Society”, creada en 1947, orientada a actualizar y defender el liberalismo clásico.

La doctrina de Hayek se funda en el individuo soberano que se emancipa de la “placenta gregaria” y actúa libremente, imprimiendo su huella en el entorno en el que vive. La ambición individual es la fuerza que dinamiza la economía de mercado y hace posible el progreso.

La libertad, por su parte, es inseparable de una cierta desigualdad, que, para ser éticamente aceptable, sólo debería reflejar las diferencias de talento y esfuerzo y no resultar en caso alguno del privilegio ni de la discriminación o la injusticia.

Buena parte de sus reflexiones traen origen de la polémica mantenida con John M. Keynes durante los años 30 y 40 del pasado siglo, a pesar de que tenían numerosas referencias intelectuales en común². De hecho, Keynes leyó “Camino de servidumbre” cuando se dirigía a la Conferencia de Bretton Woods, y la buena impresión que le causó la obra le llevó a felicitar a Hayek señalando que había escrito “un gran libro”.

Como ocurre con Von Mises, con Popper o con Berlin, Hayek no puede ser encasillado en la Economía, pues sus ideas son renovadoras en el campo de prácticamente todas las ciencias sociales.

Algunas propuestas de Hayek, como la de privatizar el mercado del dinero, nos podrían parecer bizarras, pero el tiempo, a la vista de fenómenos recientes como la aparición de las monedas virtuales, parece haber confirmado su intuición. Donde, admite Vargas Llosa, no se le puede dar la razón es en afirmaciones como que “una dictadura que practica una economía liberal es preferible a una democracia que no lo hace” (conocido y controvertido es el apoyo ideológico que Hayek prestó a la dictadura de Pinochet en Chile).

Al margen de declaraciones desafortunadas o de criterios manifiestamente erróneos como el mencionado, muchos siguen afirmando que el liberalismo ha fracasado, tanto en las sociedades más avanzadas como en las que han tratado de ponerse a su altura (caso, por ejemplo, de Rusia). Vargas Llosa cree que quienes mantienen esta postura desconocen a Hayek o lo leyeron mal, pues el liberalismo no consiste en liberalizar precios y abrir fronteras a la competencia internacional sin más, sino en “la reforma integral de un país, en su privatización y descentralización a todos los niveles, y en

transferir a la sociedad civil —a la iniciativa de los individuos soberanos— las decisiones económicas esenciales. Y en la existencia de un consenso respecto a unas reglas de juego que privilegian siempre al consumidor sobre el productor, al productor sobre el burócrata, al individuo frente al Estado y al hombre vivo y concreto de aquí y de ahora sobre aquella abstracción con la que justifican todos sus desafueros los totalitarios: la humanidad futura”.

La libertad y el mercado son dos pilares de la teoría “hayekiana” pero también lo son la ley y el respeto a la misma. En este punto, Hayek diferencia entre ley y legislación: “*kosmos*, el orden legal espontáneo, y *taxis*, la legalidad impuesta por el poder”. La primera es la legalidad natural, que surge de la costumbre y la tradición, y la segunda es la originada racionalmente en los parlamentos y tribunales, que puede fracturar y distorsionar a la primera y ser tan perjudicial en el campo jurídico como la planificación en los ámbitos social y económico.

No es de extrañar, en consecuencia, que el gran enemigo de la libertad sea para Hayek el constructivismo o la ingeniería social, es decir, «la fatídica pretensión [...] de querer organizar, desde un centro cualquiera de poder, la vida de la comunidad, sustituyendo las instituciones surgidas sin premeditación ni control (la ley común, el *kosmos*) por estructuras artificiales y encaminadas a objetivos como “racionalizar” la producción, “redistribuir” la riqueza, imponer el igualitarismo y uniformar al todo social en una ideología, cultura o religión».

En la explicación de Vargas Llosa de “Camino de servidumbre”, a propósito de los valores morales que deben sustentar toda sociedad, sus instituciones, ciudadanos y empresas, se desliza un comentario del autor peruano relacionado con la crisis financiera de 2008, cuyo origen enlaza con la “voluntad de lucro que llevó a bancos y a empresas a groseras violaciones de la ley”, provocando el colapso de la economía y su rescate con dinero público, con grave daño al capitalismo y a la economía de mercado, y con el efecto no previsto de la revitalización de lo que parecía un moribundo colectivismo”. Siendo aceptables algunas de sus observaciones acerca de las causas de la crisis financiera, que son en realidad mucho más profundas, nos sorprende la insuficiencia de los argumentos en esta materia de un autor de su talla.

Vargas Llosa apunta, podría ser que demasiado tajantemente, cómo Hayek no distinguió suficientemente entre el socialismo marxista-leninista y socialismo democrático practicado, entre otros, por los laboristas ingleses: “Él creía [Hayek] —era uno de sus grandes

² Un reflejo de esta polémica se puede encontrar en Wapshott, N., “Keynes vs Hayek”, W.W. Norton & Company, Inc., New York, 2011, obra reseñada en el blog Todo Son Finanzas, “Keynes vs. Hayek. El choque que definió la economía moderna”, 22 de febrero de 2017, comentario al que se puede acceder en el siguiente enlace: <http://todosonfinanzas.com/resenas-de-libros/keynes-vs-hayek-el-choque-que-definio-la-economia-moderna/>.

errores— que la distinción entre socialismo totalitario y democrático es una ilusión, algo provisional y aparente que, en la práctica, se iría borrando a favor del primero”.

5. Karl Popper (1902-1994)

Si a Hayek lo recordamos esencialmente por “Camino de servidumbre”, a Popper lo tenemos en mente sobre todo por “La sociedad abierta y sus enemigos” (por otra parte, acuñó el célebre “falsacionismo”, según el cual las verdades científicas son, por definición, provisionales y “falseables”).

Popper no creyó que la Historia se rigiera por leyes, ni que esta pudiera servir para anticipar el futuro. Vargas Llosa establece en este punto un interesante paralelismo con la literatura: “La concepción de la historia escrita que tiene Popper se parece como una gota de agua a otra a lo que siempre he creído es la novela: una organización arbitraria de la realidad humana que defiende a los hombres contra la angustia que les produce intuir el mundo, la vida, como un vasto desorden”.

De origen judío, su educación fue protestante y estoica, puritana, de “renuncia de toda sensualidad, auto exigencia y austeridad extremas” (llegó a aprender griego clásico para leer a Platón y Aristóteles). De hecho, si algo reprochó a Marx —o a Kennedy— no fueron sus ideas, sino haber tenido amantes. Le horrorizaba cualquier forma de nacionalismo, de “regreso a la tribu”.

Alineado con Ortega, según Popper el intelectual debe buscar la claridad: “In my view, aiming at simplicity and lucidity is a moral duty of all intellectuals: lack of clarity is a sin, and pretentiousness is a crime” (como crítica personal, en algún pasaje citado por Vargas Llosa, Popper se autodefine como “intelectual”, lo que afea, incluso a un autor de su talla, este pretendido propósito de utilidad que la actividad de cualquier pensador debe acarrear para la ciudadanía, al poner a aquel, aparentemente, en un nivel si no superior sí, al menos, distinto del de la gente común).

En 1984 publicó una carta privada (“Against Big Words”), en la que admitió que el creciente poder de la maquinaria estatal —que lleva aparejada la planificación— es el máximo peligro para la libertad, para concluir: “soy anti marxista y liberal”, en línea con la tesis sostenida en “La sociedad abierta y sus enemigos”, por la que critica la denominada por él “tradición historicista”, comenzada por Platón, renovada por Hegel y rematada por Marx. Esta corriente, madre de todos los autoritarismos, refleja un inconsciente pánico a la responsabilidad que la libertad impone al individuo, y el deseo de sacrificar esta para librarse de aquella, sobre todo a través del regreso a lo colectivo, a la tribu. Como

efecto colateral, este retorno supondría el sacrificio del comercio, del desarrollo de la razón y del mismo ejercicio de la libertad.

La libertad económica defendida por Popper (“economic power may be nearly as dangerous as physical violence”), más integradora socialmente que la promovida por Hayek, debía dar cancha a una educación pública de alto nivel y a iniciativas “para proteger al económicamente débil del económicamente fuerte” e incentivar una vida cultural intensa y accesible con el fin de crear una “igualdad de oportunidades” apta para combatir en cada generación los dogmas religiosos y el espíritu tribal.

Si la realidad debe ser renovada, afirma Popper, la transformación gradual y consensuada de la sociedad es preferible a la pretensión revolucionaria de cambiarla de manera inmediata, total y definitiva: “[...] una vez que nos damos cuenta de que no podemos traer el cielo a la tierra, sino sólo mejorar las cosas *un poco*, también vemos que sólo podemos mejorarlas *poco a poco*”.

6. Raymond Aron (1905-1983)

Al tratar sobre Aron, que conoció bien y padeció la ocupación alemana, es ineludible regresar al “Mayo de 1968”, cuyas resonancias parecen excesivas para lo que realmente significó. Aron defendió la democracia liberal “contra las dictaduras, la tolerancia contra los dogmas, el capitalismo contra el socialismo y el pragmatismo contra la utopía”. A través del ejercicio del periodismo confirmó, en una de esas raras excepciones, que se puede ser intelectual y divulgador.

Predicando con el ejemplo, fue de los primeros franceses que se atrevió a afirmar que la independencia de Argelia era inevitable, lo que le generó tensiones con De Gaulle, con quien la relación personal venía siendo tortuosa desde los años de la Segunda Guerra Mundial, y que le llegaron a calificar como “portavoz del gran capital norteamericano”.

Incomprensiblemente, fue una especie de exiliado en su Francia natal, aunque a partir de los setenta del siglo XX, confirmadas sus predicciones sobre la URSS, fue ampliamente reconocido.

Ejerció en solitario como “francotirador” en el momento en el que más valentía se necesitaba para ello: en el apogeo del marxismo y del existencialismo encarnado en Sartre o Merleau-Ponty (este, a diferencia del anterior, rectificó su postura). En la polémica de 1952 entre Camus y Sartre, este justificó los campos de concentración soviéticos (denominados “gulags” por Solzhenitsyn). Aron, que se alineó con Camus, subrayó la paradoja de cómo la violencia seduce cada vez más

profundamente a la clase intelectual, como ya ocurrió en el seno de movimientos como el fascismo y el nazismo.

Aron también destacó “el mito del proletariado”, cuyos derechos y nivel de vida a mediados del siglo XX en países como los Estados Unidos, Suecia o Gran Bretaña estaban abismalmente separados de los propios de los países atrasados y del tercer mundo. Ni siquiera en la URSS la situación del proletariado era mejor, pues en vez de ser esclavo de los capitalistas lo era de los dirigentes políticos comunistas, autoproclamados representantes de la Historia. La Historia, precisamente, no solo se mueve por la lucha entre el proletariado y la burguesía, sino por muchos otros factores sociales, culturales, tradicionales, religiosos, económicos, personales...

Para Aron, los “estudiantes del 68” pretendían crear una democracia directa, a pesar de que la revolución en sí no era democrática, y, aunque se declaraban marxistas, resultaban más antisoviéticos que anticapitalistas. Señaló lo obvio, como destaca Vargas Llosa: “la sociedad de consumo es lo único que permite mantener a decenas de miles de estudiantes dentro de la universidad”.

El autor francés escribió que los más altos niveles de vida los han alcanzado los países con democracia política y una economía relativamente libre, lo que no justifica el optimismo, pues hay que atender a diversas amenazas, la principal la proveniente del Estado y, después, la de los Estados totalitarios (la URSS de entonces y China). La pervivencia del mundo civilizado requiere la alianza entre Europa y los Estados Unidos (en el debe de Aron, precisa Vargas Llosa, habría que anotar, como en el de Camus, el desinterés por América Latina, África y Asia).

7. Isaiah Berlin (1909-1997)

Berlin es otro de los autores de referencia de Vargas Llosa, capaz, en palabras de este, “de abolirse, invisibilizarse, dar la ilusión de que sus historias son autogeneradas”, lo que continuamente vienen persiguiendo la mayoría de los novelistas posteriores a Flaubert, y todo ello partiendo de un elemento tan sencillo como es el sentido común, la más valiosa de las virtudes políticas.

Trabajó en el Ministerio de Asuntos Exteriores (“Foreign Office”) de su país de acogida, Reino Unido, entre 1941 y 1945, y sorprendió con sus informes al mismo Churchill. A diferencia de otros pensadores recluidos en su torre de marfil, tuvo una intensa vida social, especialmente en los Estados Unidos, lo que no afectó al desarrollo de su trabajo intelectual ni le indujo a caer en la banalidad.

Como el resto de pensadores del siglo XX, Berlin, de origen letón, padeció los efectos de la Revolución de

1917, el exterminio de los judíos, la creación de Israel, la Guerra Fría, el enfrentamiento entre el comunismo y la democracia...

Berlin parte de que es falso que haya una sola respuesta verdadera para cada problema humano: todas las grandes utopías sociales, de Platón a Marx, han partido de un acto de fe.

Es particularmente conocido por sus dos visiones de la libertad, la negativa y la positiva: la primera trata de preservar al individuo de interferencias ajenas, y la segunda de permitirle, de forma efectiva, el ejercicio de su libertad. Ambas nociones de libertad se repelen la una a la otra, por lo que lo ideal es tratar de conseguir una transacción entre ellas.

También se vincula con Berlin la diferenciación entre erizos y zorros, partiendo de un fragmento del poeta griego Arquiloco: “El zorro sabe muchas cosas, pero el erizo sabe una gran cosa”.

Disfrazado o explícito, en todo erizo hay un fanático, en un zorro encontramos un escéptico y un agnóstico. Los erizos han propiciado grandes hazañas, los zorros la mejora de la calidad de vida. Los erizos han proliferado en la política y en la ciencia, los zorros en las artes y en la literatura.

Dante, Platón, Hegel, Dostoievsky, Nietzsche y Proust fueron, según Berlin, erizos; Shakespeare, Aristóteles, Montaigne, Molière, Goethe, Balzac o Joyce, zorros. Para Vargas Llosa, el propio Berlin fue un zorro.

Aunque Berlin no niega que haya “fuerzas objetivas” en los procesos sociales, cree que la intervención de los individuos —líderes, gobernantes, ideólogos— es fundamental y decisiva, relevando a un segundo plano a aquellas fuerzas y determinando la dirección de un pueblo. Destaca a los que como Churchill, Roosevelt o Weizmann son capaces de imprimir este impulso dentro del marco democrático, respetuoso de la legalidad, tolerante con la crítica y los adversarios y obediente al veredicto electoral. Pero más que a los hombres de acción, Berlin privilegiaba a los estudiosos, a los pensadores, a los enseñantes, esto es, a los que producen, critican o diseminan las ideas (Einstein, Huxley, Pasternak...). De lo que escribe se desprende que es imposible disociar la grandeza intelectual y artística de un individuo de su rectitud ética.

A diferencia de otros pensadores liberales como Hayek o Von Mises, Berlin siempre albergó dudas sobre el “laissez faire”. Su liberalismo, más bien, se dirigió a comprender al adversario ideológico (“es aburrido leer a los aliados”).

8. Jean-François Revel (1924-2006)

Vargas Llosa va directo al grano: Revel hace pensar en un Albert Camus o en un George Orwell de nuestros días. Con este último compartió que siendo ambos socialistas sus mayores críticas se dirigieron a la izquierda, que les lanzó los peores ataques. Revel, con un estilo claro y nada superficial, prestaba más atención a los hechos que a las teorías, las cuales rebatió siempre que no concordaban con la realidad. En la familia liberal la posición de Revel estuvo cerca del anarquismo, sin caer nunca en él.

Como los de Aron, su amigo y maestro, los artículos de Revel fueron un modelo de lucidez en la segunda mitad del siglo XX, en un ambiente social dominado en Francia por el marxismo y sus variantes, a los que se enfrentaron en nombre de la cultura democrática. Vargas Llosa cree que no han sido reemplazados, lo que confiere un tono gris a los actuales diarios y a las revistas francesas.

Su primera obra filosófica fue “¿Para qué los filósofos?”, que marcaría su despedida tormentosa de esta disciplina, de la universidad francesa y de sus profesores de humanidades. En “La tentación autoritaria”, cuya publicación provocó un verdadero escándalo, afirmó que el principal obstáculo para el triunfo del socialismo en el planeta no era el capitalismo sino el comunismo, sin dejar de defender la socialdemocracia como sistema apto para desarrollar simultáneamente la justicia social y económica y la democracia política.

Nos sorprende la tesis contenida en “Ni Marx ni Jesús”, un libro divertido e insolente para Vargas Llosa: las manifestaciones más importantes de rebeldía social e intelectual en el mundo contemporáneo se habrían producido al margen de los partidos políticos de izquierda y no en los países socialistas sino en la ciudadela del capitalismo (Estados Unidos, Gran Bretaña). Además, cuando en una sociedad se impone la censura, todo comienza a descomponerse; desaparece la crítica y esa deformación es interiorizada por los individuos como una estrategia de supervivencia, reflejando todas las actividades este mismo deterioro. La crisis de la izquierda se explica con los anteriores argumentos, lo que llevó a Revel a concluir: “Todo poder es o se vuelve derecha. Sólo lo convierte en izquierda el control que se ejerce sobre aquél. Y sin libertad no hay control”.

“Cómo terminan las democracias” fue escrito en 1983 (ignoramos si la fecha de aparición guarda relación con “1984”, de Orwell). Vargas Llosa transmite cierta inquietud cuando afirma que de la lectura de esta obra se desprende la impresión de que pronto se cerrará ese

breve paréntesis en la Historia que ha sido la democracia, y el retorno de los países democráticos a la ignominia del despotismo que acompaña a los hombres desde los albores de los tiempos. Revel refiere en su libro las campañas de desinformación de la URSS en Occidente (¿son una novedad las “fake news”?): ¿cómo explicar, si no, las duras críticas lanzadas contra la democracia desde su propio interior mientras se silenciaban los desmanes soviéticos en su propio territorio o en otros países como Afganistán o Angola —a través de Cuba, en este caso—?

Este panorama sombrío no se cumplió, según Vargas Llosa, porque Revel no midió bien dos elementos: la superioridad económica, científica y tecnológica de las democracias occidentales, y los factores internos de desagregación del imperio soviético.

No obstante, las amenazas son cada vez menos latentes y más explícitas a estas alturas del año 2018, y el relativismo cultural, social y político, y las amenazas de desintegración, pesan más sobre Occidente que sobre sus “adversarios” de todo orden.

ENSEÑANZA DE LA ECONOMÍA

La teoría de las finanzas como fuente para la enseñanza de la Economía: la contribución de M. Desai

José M. Domínguez Martínez

Resumen: El presente trabajo tiene como propósito poner de relieve el potencial que ofrece la teoría de las finanzas para la enseñanza de la Economía a partir de la obra de Mihir Desai “The wisdom of finance”.

Palabras clave: Enseñanza Economía; teoría de las Finanzas; Mihir Desai; “The wisdom of finance”.

Códigos JEL: A20; G00; Y30.

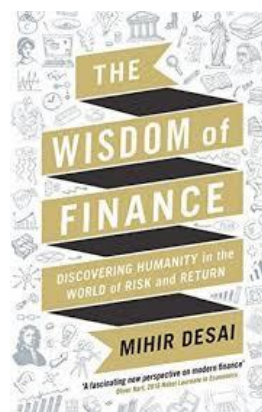
Los lectores de novelas decimonónicas, ya sean románticas o costumbristas, conocen bien la inclinación de los autores, particularmente de los ingleses, a aderezar su relatos ilustrando las situaciones y las decisiones de sus personajes en términos de rentas económicas. Seguramente no eran conscientes de la relevancia que esa información económica tendría, siglos después, para valorar el entorno económico de la época, las condiciones de vida de la población y las desigualdades de renta y riqueza existentes en aquel entonces. El protagonismo que dichas fuentes tienen en una obra tan influyente como “El capital en el siglo veintiuno”, de Thomas Piketty, alcanza extremos insospechados, llegando a erigirse en una referencia crucial en la fundamentación de la línea argumental sobre la evolución de las desigualdades económicas.

Literatura al auxilio de la investigación económica, con efectos retardados. También la literatura desempeña un papel fundamental en “The wisdom of finance. Discovering humanity in the world of risk and return” (Profile Books, Londres, 2017), aunque de una manera un tanto diferente. En esta obra de Mihir Desai los episodios literarios constituyen la materia prima, mezclada con ingredientes tomados directamente de experiencias de la vida de las personas y de las empresas. Lo que sucede en las novelas y en las vivencias personales no es algo accesorio para el tratamiento de las finanzas, sino más bien manifestaciones de las propias finanzas. Y ahí radica la tesis que se defiende en este libro. Las finanzas no son un engendro esotérico que se proyecta para dominar las vidas de las personas, sino un elemento intrínseco a éstas, que interviene a través de múltiples dimensiones.

El propósito del autor es “humanizar” las finanzas tendiendo puentes sobre la división que las separa de la literatura, la historia, la filosofía, la música, el cine y la religión. De todos estos ámbitos se ofrecen referencias y se toman ejemplos para ilustrar la exposición de los conceptos fundamentales del campo de las finanzas. En palabras del autor, el libro muestra

cómo las humanidades pueden iluminar las ideas centrales de las finanzas, pero también cómo las ideas de las finanzas aportan una perspectiva sorprendente sobre aspectos comunes de la humanidad. Este prestigioso profesor de finanzas de la Harvard Business School y de la Harvard Law School sostiene que muchos practicantes de las finanzas aprendieron la disciplina de una forma mecanicista que les ha llevado a una frágil comprensión de las ideas fundamentales.

Mihir Desai pretende romper los prejuicios -juicios más que fundados, en algunos casos, habría que matizar- contra las finanzas. Aproximarse a éstas a través del prisma de las humanidades ayudará, según él, a recuperar el componente humanístico. Parte de subrayar que aunque existe un rechazo común de los mercados y las finanzas, llevarlo a la práctica con todas sus consecuencias resultaría problemático y contraproducente.



Ocho capítulos, complementados con un epílogo y precedidos por una introducción y una nota del autor, integran la obra. En ellos se repasan las principales facetas de las finanzas y los problemas sociales que pueden ser abordados y superados gracias a los instrumentos que dicha teoría proporciona.

La historia de las finanzas no podría haberse escrito sin la existencia de una rémora que inexorablemente, como una especie de tara indeleble por algún posible

“pecado original”, acompaña al ser humano en su deambular por el planeta. Vivimos, para lo malo y también para lo bueno, en un mundo plagado de incertidumbre, bajo el dominio implacable del riesgo. Las finanzas no son, así, un enemigo de la humanidad sino un aliado potencialmente benévolo, aunque también repleto de peligros, para ayudarnos a afrontar y sobrellevar las situaciones de riesgo. Como apunta Desai, las finanzas son, en última instancia, una serie de instrumentos para comprender cómo abordar un mundo incierto, lleno de riesgo.

La utilización de las finanzas se remonta a la noche de los tiempos de la civilizaciones milenarias, pero uno de los planteamientos esenciales, en su reconocimiento explícito, es mucho más reciente y se concreta en la figura de un controvertido y visionario personaje, elegido para echar a andar “la rueda de la fortuna”, que da título al primer capítulo. Y, para mostrar su cartas desde el inicio, hace una incursión impactante en “El halcón maltés”, con un rescate para la doctrina financiera de dos de sus personajes. Dashiell Hammett no fue solo un maestro de la novela negra, sino que merced a la exégesis de Desai, proyecta un halo de misterio sobre sus verdaderas pretensiones al incluir tan relevantes dimensiones conectadas con el campo financiero. No sabemos con certeza si Pierce, el personaje de Hammett, es ciertamente el trasunto de Charles Sanders Peirce, que con su visión del mundo aportó una fundamentación clara de los seguros y las finanzas: “la aleatoriedad está presente en todas partes, pero es predecible de forma agregada”. Desai incorpora una serie de ejemplos históricos, como los títulos públicos franceses que conferían el derecho a que las personas, cualquiera que fuera su edad, percibiesen la misma anualidad de renta. Aunque, a decir verdad, da la impresión, al hilo del debate sobre la sostenibilidad de los sistemas de pensiones y el cómputo del valor estimado de las obligaciones contraídas, de que tampoco hoy están totalmente asumidos algunos fundamentos actuariales.

Puede que resulte inaceptable para muchas personas, que ven en las relaciones humanas, especialmente en las de carácter afectivo, valores e intangibles que no se prestan a la más mínima consideración crematística, pero hay decisiones -como de forma tan patente describen las novelas de Jane Austen- que se ven condicionadas, cuando no determinadas, por factores económicos. Mihir Desai nos presenta como un problema de gestión del riesgo el posicionamiento de las mujeres en el mercado del matrimonio. Y nos habla de dos instrumentos disponibles para su tratamiento, las opciones y la diversificación. “Después de todo

—afirma uno de los personajes literarios citados—, un marido es como una cosa o un caballo, a efectos de las elecciones a llevar a cabo”. Muchas decisiones de la vida real, sin estar sustentadas en modelos explícitos de finanzas, se basan en la utilización de instrumentos típicos de este campo del conocimiento. En el libro encontramos numerosos ejemplos, algunos de ellos verdaderamente deliciosos.

La creación de valor es otro de los focos de atención y, para ilustrarla, se recurre a una parábola que encierra algunas intenciones divinas inescrutables, la de los talentos¹. El autor hace hincapié en el enfoque de las finanzas, al que únicamente le interesa el futuro, frente al de la contabilidad, que prima lo ya acontecido.

Ya en el capítulo reservado a la producción, el problema del principal-agente adquiere todo su protagonismo como escollo central del capitalismo moderno. El espacio del gobierno corporativo emerge así con toda su intensidad. El difícil engranaje de los intereses de los propietarios, gestores y *stakeholders* hace que no sea factible encontrar un modelo universal válido para todo tipo de situaciones. La historia empresarial acumula una multitud de casos conflictivos; las portadas de los periódicos permiten constatar que no se trata de algo del pasado y que, por el contrario, incorpora cada día nuevos vectores. El fondo del problema del capitalismo moderno, asevera Desai, es que es un sistema complicado.

Para certificar que no hay romance sin finanzas, el autor dedica un capítulo con este título. Aun asumiendo el sentido comunicativo del mensaje, nos resistimos lógicamente a aceptar ese dictado implacable. Hay muchos casos en los que se quiebra esa directriz; una sola excepción serviría -como en cualquier otro supuesto- no para confirmar, sino para refutar esa regla. Pero, dejando al margen esta digresión, por lo demás bastante fútil a tenor de las tendencias prevalecientes, la conexión de las decisiones matrimoniales y las finanzas ha dejado muchos rastros. La creación en Florencia, en el año 1425, de un monte para dotes matrimoniales es una prueba palpable. Mutatis mutandi, los “matrimonios empresariales” pueden ser abordados a partir de una metodología similar.

¹ Comentarios específicos de dicha parábola se recogen en: <http://neotiemповivo.blogspot.com/2018/06/la-parabola-de-los-talentos-la.html> y <http://neotiemповivo.blogspot.com/2018/08/la-parabola-de-los-talentos-las-claves.html>.

Asimismo, el recurso al endeudamiento como forma de abordar proyectos que, de otra forma, no serían factibles, es objeto de consideración en uno de los capítulos, ya el sexto. La fijación del nivel apropiado del “apalancamiento” atrae gran parte de la atención. La orientación de la vida de las personas, hacia sí mismas o hacia el exterior, aporta al lector importantes elementos de reflexión con vistas a sus propios planteamientos vitales.

Igualmente aleccionador resulta el relato del tratamiento que los deudores morosos han tenido a lo largo de la historia y cómo, en un momento dado, la insolvencia, que antes conllevaba duras o incluso extremas penas, ve habilitado un camino para una segunda oportunidad.

Por qué todo el mundo odia las finanzas, se pregunta Desai en el octavo y último capítulo. En él reitera su planteamiento en el sentido de que las finanzas no son intrínsecamente malas, aunque reconoce que, en su aplicación práctica, llegan a alimentar el ego y la ambición personales de una manera inusualmente poderosa. Acabar con la guerra existente dentro de las distintas parcelas del conocimiento y la cultura es la recomendación que traslada el autor de la obra comentada, que nos invita a descubrir la humanidad en el mundo del riesgo y la rentabilidad.

Gillian Tett, en la reseña de la obra publicada en el diario Financial Times (17 de julio de 2017), reconocía que la primera vez que vio el título del libro (“La sabiduría de las finanzas”) bromeó consigo misma conjeturando que se trataba de un oxímoron. A tenor de algunos comportamientos observados, incluso entre los más acreditados especialistas, esa opinión no constituye ninguna exageración, pero no implica que pueda predicarse que el mundo de las finanzas sea intrínsecamente la antítesis de la sabiduría. Quizás habría que añadir algún matiz al título del libro: “La sabiduría de las finanzas (siempre que prevalezcan la cordura, el sentido común y la ética)”.



COYUNTURA ECONÓMICA

Indicadores económicos básicos

Instituto Econospérides

	Economía internacional EE.UU. Eurozona				Economía española		Economía andaluza		Periodo dato 2018	Fuentes	Comentario
	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018			
Actividad económica											
1. PIB a precios de mercado (T.V.Interanual (%))	2,2	2,8	2,5	2,1	3,0	2,5	3,0	2,4	Anual	BdE, INE y AEA	Ralentización en el crecimiento, que continúa sustentando en la aportación de la demanda interna.
2. Demanda nacional (aportación al crecimiento. p.p.)	2,4	3,6	1,9	1,7	2,8	2,9	2,4	2,8			
3. Sector exterior (aportación al crecimiento. p.p.)	-0,2	-0,8	0,6	0,4	0,3	-0,4	0,6	-0,4			
Mercado laboral											
4. Ocupación (T.V.Interanual (%))	1,3	1,8	1,6	1,2	2,8	3,0	4,1	4,0	Anual	Eurostat e INE	Continuidad en el crecimiento del empleo y reducción de la tasa de paro.
5. Tasa de paro (%)	4,4	3,9	9,1	7,9	17,2	14,4	25,5	21,3			
Precios											
6. IPC (T.V.Interanual (%))	2,1	1,9	1,5	1,6	2,0	1,7	1,9	1,6	Anual	Eurostat e INE	Crecimiento de los precios inferior al 2%.
Sector exterior											
7. Balanza de pagos. Saldo comercial (T.V.Interanual (%))	5,9	-23,8	-11,8	-17,3	51,2	26,2	-43,1	116,7	Promedio	Eurostat, INE e IEA	Saldo comercial positivo si bien inferior al registrado en 2016 debido al menor crecimiento de las exportaciones.
Sector público											
8. Superávit (+)/Déficit (-) Total AA.PP. (% s/PIB)	-5,0	-5,8	-1,1	-0,6	-3,1	-2,7	-0,3 ⁽¹⁾	-0,4	IIIT	BCE, BdE y JA	Leve reducción del peso de la deuda pública sobre el PIB
9. Deuda pública (%s/PIB)	108,2	105,8	89,3	86,9	98,4	96,9	22,0 ⁽¹⁾	21,5			
Sector monetario y financiero											
10. Tipo de interés de intervención (%)	1,50	2,5	0,00	0,0	--	--	--	--	Promedio	Fed, BCE, BdE y WFE	Continuidad del proceso de desacapalancamiento del sector privado.
11. Tipos de interés de mercado (%) ⁽²⁾	1,21	2,27	-0,33	-0,32	--	--	--	--			
12. Rendimiento de la deuda pública a 10 años. Media (%)	2,34	2,93	1,17	1,27	1,56	1,42	--	--			
13. Índice General del Mercado de Valores. Valor Cierre (%) ⁽³⁾	16,9	12,1	15,0	-3,3	17,0	-7,5	--	--			
14. Crédito a familias y empresas (T.V.Interanual (%))	2,8	4,4	1,2	2,7	-1,9	-3,3	-3,2	-3,5			
15. Depósitos de familias y empresas (T.V.Interanual (%))	4,8	2,7	2,2	4,2	0,5	-0,7	5,1	3,5			

Notas:

(1) Correspondiente a la Junta de Andalucía.

(2) Tipos de interés interbancario a 3 meses

(3) Índice S&P 500 para EE.UU.; Índice Eurostoxx 50 para la Eurozona; Índice Ibex-35 para la economía española.

(Fecha actualización: 17.2.2019)

GRÁFICO SELECCIONADO

El parque de “empresas unicornio”

Fernando Morilla García

Resumen: Este artículo aborda el análisis de las empresas catalogadas como unicornios, destacando su excepcionalidad, sus principales características, la vinculación que mantiene su actividad con la innovación y los cambios tecnológicos, así como los sectores y países donde tienen mayor presencia.

Palabras clave: Empresas; tecnología disruptiva; innovación.

Códigos JEL: D21; L26; O32.

El unicornio es un animal mitológico, que solo existe en el ámbito de lo fantástico y lo mágico. Su excepcionalidad y rareza parecen ser los motivos por los que este término empezó a emplearse, tras ser acuñado en noviembre de 2013 por Aileen Lee¹, fundadora de *Cowboy Ventures*, para designar a las *startups* cuyo valor es superior a los mil millones de dólares².

Algunos de los rasgos que, en general, caracterizan el perfil de estas empresas son los siguientes:

- Son proyectos de reciente creación (en su mayoría con menos de 5 años de antigüedad), con un número reducido de emprendedores y equipos de trabajo jóvenes.
- Son empresas emergentes de base tecnológica que desarrollan modelos escalables, es decir, de rápido crecimiento de los ingresos con los recursos disponibles.
- Cuentan con financiación privada y aún no cotizan en bolsa. La velocidad de expansión se consigue acudiendo a rondas de financiación en alguna de las etapas de su proceso de levantamiento de capital.
- Se trata de modelos empresariales basados en estrategias enfocadas al cliente o consumidor final (B2C).
- Desarrollan proyectos de tecnología disruptiva, promoviendo innovaciones con las que pretenden transformar sectores clave y provocar cambios en la economía y en la sociedad.
- En su consolidación ha sido clave el papel de las redes sociales.

Estas empresas generan elevadas expectativas de éxito para los inversores. La búsqueda del unicornio se ha convertido en uno de los objetivos de las entidades de capital riesgo y *business angels*, que pretenden maximizar la rentabilidad de sus inversiones a corto y medio plazo. En este sentido, las posibilidades de acceder a rondas de financiación millonarias suponen una gran oportunidad para que las empresas de base tecnológica desarrollen sus proyectos de forma rápida.

No obstante, la dificultad para alcanzar el estatus de unicornio es evidente. Según el ranking elaborado para 2018 por la firma de investigación CB Insights, el número de unicornios a nivel mundial se ha situado en 310 empresas, con una valoración total de 1.052.000 millones de dólares, cifra que, pese a ser reducida, se ha incrementado de forma significativa en el último año (112 empresas más que en 2017).

Los sectores en los que las empresas unicornio tienen mayor presencia son el transporte, la comunicación, el comercio online, las finanzas (“Fintech”), los viajes, las redes sociales, la economía colaborativa, la organización del trabajo, el software de servicio y el software empresarial. En cuanto a su distribución por países, conviene reseñar que casi la mitad de las empresas unicornio se encuentran radicadas en EE.UU. (150 empresas; 48%), donde Silicon Valley continúa siendo una referencia para la proliferación de estos proyectos. A continuación, China acapara en torno a la cuarta parte de estas empresas (83; 24%) mientras que en Europa se localizan el 12% del total (37 empresas), destacando la importancia de Reino Unido y Alemania en este apartado, con 16 y 9 unicornios, respectivamente.

España también ha entrado en el club de los países que tienen unicornios, aunque por el momento solo cuenta con una empresa. La primera que se ha incorporado a este selecto grupo es Cabify, dedicada al sector del transporte bajo demanda, al alcanzar una valoración de 1.400 millones de dólares, tras captar 160 millones de dólares en la ronda de financiación celebrada en enero de 2018. No obstante, también cabe mencionar a Letgo, empresa dedicada al sector de los

¹ El término se recoge en el artículo “Welcome To The Unicorn Club: Learning From Billion-Dollar Startups”, 2013.

² Su valoración, según advierten algunos estudios, como el elaborado por Gornall y Strebulaev (2018), debe tomarse con cautela, dado que suele utilizarse para el cálculo el valor de la acción tras la última ronda de financiación.

anuncios clasificados, que aunque se encuentra domiciliada en Nueva York, cuenta con dos fundadores españoles y con la mayor parte del equipo de trabajo en Barcelona.

Por tanto, queda de manifiesto la dificultad de alcanzar la catalogación de empresa unicornio, y aunque las compañías españolas concentran cada vez más la atención de los inversores nacionales y extranjeros, aún es necesario impulsar la inversión de capital riesgo en compañías tecnológicas emergentes.

Por último, resulta de interés considerar algunas de las empresas que podrían lograr convertirse en unicornios en el futuro. Así, *Tech Tour Growth 50*, que elabora un ranking europeo de las empresas privadas de tecnología (con una valoración inferior a 1.000 millones de dólares), destaca a las españolas AlienVault, dedicada a la seguridad informática, y ScytI, líder mundial en tecnología electoral, como las mejor colocadas para llegar a serlo.

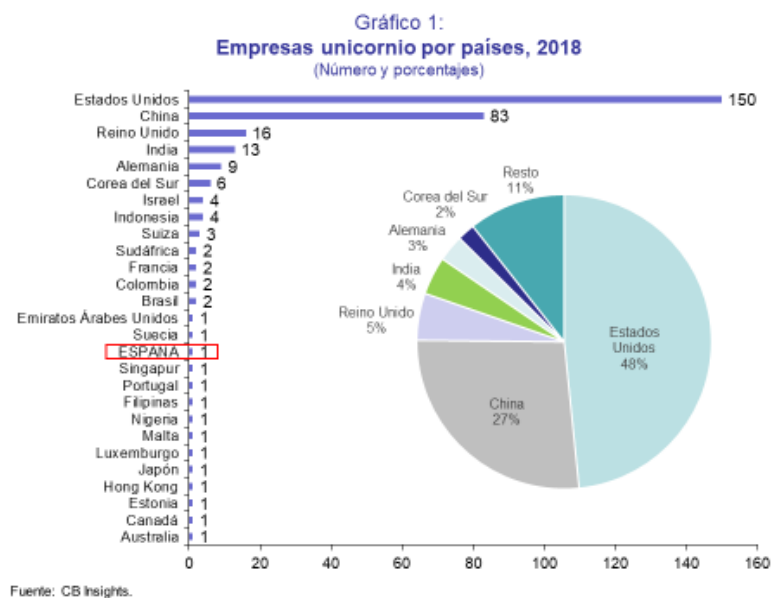
Referencias bibliográficas

CB Insights (2019). “The Global Unicorn Club”.

Gornall, W. y Strebulaev, I.A. (2018): “Squaring Venture Capital Valuations with Reality”. *Journal of Financial Economics*.

Lee, A. (2013): “Welcome to the Unicorn Club: Learning from billion-dollar startups”.

Tecc Tour Growth 50 (2018). “Tech Tour Growth 50: The Rise of Europe’s Super-Scale Ups”.



RADIOGRAFÍA ECONÓMICA

La financiación de la actividad empresarial en España

José Antonio Muñoz López

Resumen: Esta nota tiene por objeto mostrar cómo se financia la actividad empresarial en España.

Palabras clave: Financiación; sociedades; España.

Códigos JEL: G10; M41.

La financiación es un factor clave para la empresa en todas las etapas de su vida, nacimiento, desarrollo de la actividad, expansión, internacionalización, etc. Las fuentes de financiación disponibles para las empresas son variadas, si bien la facilidad de acceso a las mismas depende en gran medida del tamaño o dimensión de la empresa.

Los recursos financieros que emplea la empresa para financiarse, de manera genérica, se clasifican en recursos propios (patrimonio neto según la denominación contable) y recursos ajenos (pasivo). Estos últimos se pueden asignar, en función de la exigibilidad, en corriente o no corriente.

Por otra parte, para la financiación ajena, según la procedencia de la misma, se puede distinguir entre financiación bancaria o no bancaria. En el caso de la primera, los instrumentos, como se recoge en la Guía Financiera para Empresarios y Emprendedores de Edufinet, son variados (préstamos y créditos distinta naturaleza y periodicidad, avales, *leasing*, *renting*, *factoring*, *confirming*, *forfeiting*, etc.), y, en la segunda, los principales canales son: los mercados de valores, las empresas de capital riesgo, las plataformas de financiación participativa (*crowdfunding* y *crowdlending*), las empresas del grupo, los proveedores, etc.

En el caso de las sociedades no financieras, la financiación propia, representa en torno al 48% de la financiación total en 2017 (Central de Balances del Banco de España), lo que supone un aumento de 7,4 puntos porcentuales respecto del ejercicio 2013. En el caso de la financiación ajena, la no corriente aporta el 23,7% del total y la corriente el 26,4%, observándose una reducción de esta contribución de 3,9 p.p. y de 3,3 p.p., respectivamente. Una mayor desagregación de la financiación ajena permite constatar que el 11,9% de la financiación total procede de entidades de crédito (18% en 2013).

Por otro lado, como se recoge en el Boletín Económico del Banco de España, en noviembre de 2018, el saldo vivo de la financiación de las sociedades no financieras ascendía a 893.580 millones de euros, de los cuales, el 55% (491.186 millones) proceden de préstamos de entidades de crédito residentes en España, el 33,4% (298.522 millones) de préstamos del exterior y el 11,6% (103.872 millones) de valores distintos de acciones.

Esta estructura de financiación registra cambios significativos en el último quinquenio, reflejando el proceso de desintermediación financiera que se ha producido en España y que es asimilable a lo observado en la Unión Europea.

De este modo, desde diciembre de 2013, la contribución a la financiación de las sociedades no financieras por parte de las entidades de crédito residentes en España ha caído 9,4 puntos, mientras que los préstamos del exterior y los valores distintos de acciones han aumentado 5,7 y 3,6 puntos, respectivamente.

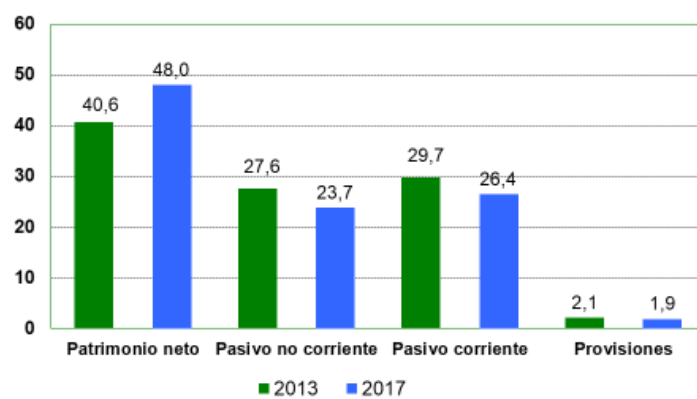
Referencias bibliográficas

Edufinet (2016): “Guía Financiera para Empresarios y Emprendedores”, Thomson Reuters Aranzadi, 2ª edición.

Banco de España: “Central de Balances. Resultados anuales de las empresas no financieras 2017”.

Banco de España: “Boletín Económico del Banco de España: Financiación de las sociedades no financieras, residentes en España”.

Gráfico 1
Estructura de financiación de la empresa española
Porcentajes



Fuente: Banco de España y elaboración propia.

METODOLOGÍA ECONÓMICA APLICADA

El concepto de renta fiscal según Haig-Simons: los vasos comunicantes

José M. Domínguez Martínez

Resumen: Esta nota tiene como objeto poner de relieve la necesidad de tener en cuenta las posibles interconexiones entre el consumo y la variación de la riqueza a la hora de comprender, según la concepción económica, la renta de un individuo.

Palabras clave: Concepto de renta fiscal; Haig-Simons; renta; consumo; impuesto sobre la renta; impuesto sobre el gasto personal.

Códigos JEL: H24.

La noción de renta fiscal desde el punto de vista económico encuentra en las aportaciones de Haig y Simons (H-S) la interpretación más asentada y extendida dentro de la doctrina hacendística. Sin embargo, la acepción de renta extensiva se ha convertido más bien en una referencia canónica de la que en mayor o en menor medida se alejan los criterios adoptados por los sistemas tributarios reales.

Para los economistas, cualquier cambio –se materialice o no en una corriente dineraria efectiva– que aumente el consumo potencial constituye renta. En su expresión más conocida, la renta (R) de una persona se define como la suma del consumo (C) y la variación neta de la riqueza (W) que tienen lugar entre dos momentos ($R = C + \Delta W$). Desde otra perspectiva, la del origen de los recursos, la renta vendría dada por la suma de todos los rendimientos e ingresos, incluidas las herencias y donaciones recibidas, así como las plusvalías (realizadas o latentes).

No hace falta ser un experto en fiscalidad para tomar conciencia de que la definición de renta adoptada por la legislación fiscal responde a criterios más restrictivos.

La noción de renta H-S no solo se contrapone con la acepción tradicional de renta sino, de manera más radical, con la filosofía que subyace a una de las opciones fiscales más relevantes dentro de la teoría de la Hacienda Pública, el impuesto sobre el gasto personal (IG), concebido como un impuesto sobre el consumo de carácter directo y progresivo.

La comparación entre las dos opciones, impuesto sobre la renta e impuesto sobre el gasto, afecta a numerosos apartados y no se puede despachar a la ligera, pero lo que es la diferencia en cuanto al cómputo de sus respectivas bases imponibles es directa e inmediata. De los dos sumandos que integran la renta, C y ΔW , la base del impuesto sobre el gasto únicamente computaría el primero, el consumo. Así, si determinamos separadamente ambas partidas, consumo y variación neta de la riqueza, su agregación nos permitiría obtener el montante de la renta en la acepción H-S.

Ahora bien, la simple agregación de los dos sumandos determinados de manera independiente puede llevar a una cuantificación incorrecta de la renta, si no se da un tratamiento adecuado a las

posibles interconexiones entre el consumo y la variación de la riqueza. Es lo que se pretende poner de manifiesto en esta nota, dirigida esencialmente a estudiantes de una asignatura introductoria a la teoría de la imposición.

A efectos ilustrativos se plantea un ejemplo simplificado basado en los siguientes supuestos relativos a una hipotética persona (cifras en unidades monetarias homogéneas):

- Datos a 31-12-2017:
 - Saldos bancarios: 1.000.
 - 10 acciones de la sociedad X, valor: 500.
- Datos de 2018:
 - Sueldo: 2.000.
 - Intereses recibidos: 50.
 - Dividendos percibidos: 150.
 - Venta de 5 acciones: 300 (valor de las 5 restantes a 31-12-2018: 400).
 - Compra de deuda pública: 500.
 - Saldos bancarios a 31-12-2018: 2.000.
 - Compra de un bien de consumo duradero (prorratable en 5 ejercicios): 500 (valor a 31-12-2018).

La base imponible de un IG, en el ejercicio 2018, sería la siguiente:

- Recursos disponibles = Saldos bancarios a 31-12-2017 + Sueldo + Intereses recibidos + Dividendos percibidos + Importe venta acciones = $1.000 + 2.000 + 50 + 150 + 300 = 3.500$.
- Usos no de consumo: Compra de deuda pública + Saldos bancarios a 31-12-2018 = $500 + 2.000 = 2.500$.
- Gasto bruto (consumo): $3.500 - 2.500 = 1.000$.
- Ajuste por bien de consumo duradero: $-500 + 500/5 = -400$.
- Base imponible = $1.000 - 400 = 600$.

A su vez, la variación neta de la riqueza entre el 31-12-2017 y el 31-12-2018 se obtendría del siguiente modo:

Elementos patrimoniales	31-12-2017	31-12-2018	Variación
Cuentas bancarias	1.000	2.000	+1.000
Acciones	500	400	-100
Deuda pública	0	500	+500
Bien de consumo duradero	0	500	+500
Total	1.500	3.400	+1.900

Si, a partir de la determinación de manera independiente del consumo y la variación de riqueza, procediéramos sin más al cálculo de la renta (H-S), obtendríamos: $1.000 + 1.900 = 2.900$.

Sin embargo, ha de tenerse presente que, dado que una parte del consumo, el correspondiente al bien de consumo duradero, se traduce en un activo inventariable, que forma parte del patrimonio personal, la simple agregación de C y ΔW llevaría a un doble cómputo del importe del referido bien de consumo duradero. Consiguientemente, a efectos del cálculo de la renta (H-S) habría que detraerlo: $1.000 + 1.900 - 500 = 2.400$.

Dejamos al hipotético lector de este artículo la comprobación de que la renta del individuo considerado computada desde la perspectiva de los recursos lleva efectivamente al mismo resultado.

RAZONAMIENTO ECONÓMICO

Paradoja del dividendo: ¿hasta dónde llega la paradoja?

José M. Domínguez Martínez

Resumen: En este trabajo se plantea una reflexión en torno a los fundamentos económicos que subyacen a la *paradoja del dividendo*. Se llama la atención acerca del papel clave que juega el sistema de relación aplicable entre el impuesto sobre sociedades y el impuesto sobre la renta, y se apunta la posibilidad de que, en la práctica, no se dé dicha paradoja, sino la correspondiente a la dotación a reservas.

Palabras clave: Paradoja del dividendo; Impuesto sobre sociedades; Impuesto sobre la renta; dividendos; reservas.

Códigos JEL: H25, G35.

Habitualmente, en los manuales de Hacienda Pública y de Economía del Sector Público la denominada *paradoja del dividendo* tiene un lugar reservado dentro del tratamiento del impuesto sobre sociedades (IS) y, en particular, del análisis de las implicaciones de este tributo para las decisiones empresariales. Dicha paradoja ilustra la política societaria de distribuir los excedentes netos de impuestos como dividendos, decisión que contraviene las pautas que cabría esperar a tenor de un tratamiento fiscal que discrimina la distribución de beneficios en comparación con su retención como reservas y su posterior materialización por la vía de la realización de las ganancias de capital incorporadas en las acciones. En palabras de Stiglitz (2000, pág. 663), “*el misterio de por qué las empresas reparten dividendos, cuando podrían distribuirse los fondos del sector societario al familiar a través de vías que permitirían afrontar menores obligaciones impositivas ... es llamado ... la paradoja del dividendo*”¹.

A mayor abundamiento, Rosen y Gayer (2014, pág. 441) llegan a afirmar que “*parece que pagar dividendos es más o menos equivalente a regalar dinero al recaudador fiscal, y esperaríamos que las empresas retuviesen virtualmente todos sus beneficios*”.

Pero paradoja en sí es la que puede resultar para un inversor típico acostumbrado a esperar recibir su dividendo anual. A dicho inversor le puede resultar paradójico que se le diga que la opción de no repartir dividendos es la mejor para los propietarios de la sociedad y, por lo tanto, para él mismo: ¿paradoja de la *paradoja del dividendo*?

De entrada, es preciso constatar que una tesis sostenida tan contundentemente por tan significados economistas no puede ser algo gratuito, pero ese reconocimiento no impide plantear, también de forma categórica, que la referida proposición no puede abstraerse del marco tributario aplicable ni, en particular, de cuál sea la

relación establecida entre el IS y el impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF), así como tampoco del tratamiento otorgado a las ganancias de capital².

Supongamos que se aplica el método clásico o de independencia total respecto a la relación entre el IS y el IRPF. Supongamos igualmente que el tipo de gravamen del IS es del 25% y que los tipos marginales del IRPF oscilan entre el 20% y el 50%, mediante una escala progresiva. En el ejemplo, una sociedad ha obtenido un beneficio después de IS de 100.000 euros en el ejercicio 2017. Los accionistas A y B poseen cada uno el 10% del capital de la sociedad y tributan en el IRPF con tipos marginales del 20% y del 50%, respectivamente.

La sociedad ha decidido repartir 50.000 euros como dividendos y asignar el resto (50.000 euros) a reservas. El accionista A pagaría 1.000 euros en su IRPF por los dividendos recibidos ($10\% \times 50.000 \times 20\%$), y el B, 2.500 ($10\% \times 50.000 \times 50\%$). En cambio, no tributarían nada, en tanto no vendan sus títulos, por la revalorización de las acciones como consecuencia de la nueva dotación a reservas.

La clave radica en el tratamiento impositivo de la eventual transmisión de las acciones, que tributaría como una ganancia de capital o plusvalía. En tanto que el tipo de gravamen aplicable a las plusvalías sea inferior al tipo marginal del IRPF sobre los dividendos, esa fórmula (no distribución y posterior transmisión de títulos) sería más ventajosa para el accionista. Sin embargo, no puede generalizarse ninguna conclusión sin conocer la situación específica de cada accionista y, concretamente, los tipos impositivos relevantes aplicables a los dividendos y a las plusvalías.

Algunas matizaciones resultan obligadas: i) la obtención de la parte de los beneficios no distribuida requiere que el accionista deshaga sus posiciones, con los inconvenientes que ello conlleva; ii) una mejor alternativa sería, al menos sobre el papel, que la sociedad efectuara una recompra de acciones al conjunto de los accionistas,

¹ En una edición más reciente del citado manual (Stiglitz y Rosengard, 2015, pág. 730) se sigue manteniendo la misma argumentación.

² Una exposición teórica se ofrece en Albi et al. (2000, págs. 165-167).

en igual proporción, con lo que cada accionista seguiría manteniendo el mismo porcentaje de participación³; iii) cualquier desfase entre la fecha de aprobación del reparto de dividendos y la operación de transmisión de acciones implica un riesgo de evolución desfavorable de la valoración de los títulos en el mercado.

Centrados en la realidad estadounidense, Stiglitz y Rosengard (2015, págs. 730-731) consideran que las explicaciones que se han ofrecido acerca de la *paradoja del dividendo* no son demasiado convincentes.

De un lado, la existencia de tipos de gravamen progresivos en la imposición personal y de preferencias fiscales a favor de las plusvalías puede propiciar la aparición del denominado *efecto clientela*, en virtud del cual los ahorradores basarán sus decisiones de compra de acciones de sociedades en función de sus pautas de distribución del excedente neto de impuestos⁴.

El reparto de dividendos actúa, por otro lado, como una especie de “señal” de la fortaleza financiera de las empresas. Asimismo se ha apuntado la posibilidad de que los inversores estén dispuestos a aceptar la “ineficiencia impositiva” de los dividendos para mantener el dinero fuera del alcance de gestores respecto a los que se plantea el problema típico de las relaciones de agencia (Gruber, 2011, pág. 726).

Y, como inicialmente se advertía, no podemos olvidar la incidencia del modelo de relación entre el IS y el IRPF (Domínguez Martínez, 1995, 2014). De hecho, si prevaleciera un método de integración total, como el sistema de atribución íntegra de los beneficios en el IRPF, la magnitud total de los beneficios, con independencia de que sean objeto o no de distribución, tributaría exclusivamente en el IRPF, con lo cual la *paradoja del dividendo* desaparecería de raíz.

Sin llegar a ese extremo, la utilización de métodos de integración parcial, que permitan la neutralización de la doble imposición de los dividendos, puede mejorar sustancialmente la posición de la opción de reparto de dividendos. Así, un análisis del caso español para el año 2003 (Domínguez Martínez, 2004) ponía de relieve que el sistema de relación entre el IS y el IRPF entonces vigente en España, con excepción de los accionistas sometidos al tipo de gravamen marginal máximo en el IRPF, llevaba a una situación contraria a la ilustrada por el fenómeno de la *paradoja del dividendo*. El reparto de beneficios societarios como dividendos constituía una opción más ventajosa que la retención de tales beneficios para la generalidad de los accionistas. La corrección, aunque no

completa, de la doble imposición de los dividendos superaba, salvo en el caso señalado, las ventajas del aplazamiento de las obligaciones tributarias y del gravamen según el tipo mínimo de la tarifa de las que se beneficiaban las ganancias de capital.

Si a lo anterior unimos las desventajas inherentes a la retención de beneficios (no percepción de rendimientos efectivos hasta el momento de la realización de las plusvalías, incertidumbre acerca del régimen fiscal aplicable en el futuro, riesgo de que el incremento de valor derivado de las dotaciones a reservas pueda verse mermado por otros factores en el momento de la realización...), la posición relativa de la opción de los dividendos quedaba fortalecida, y podría llegar a ser la única opción esperable (más allá de las asignaciones a la reserva legal) en un contexto de cierta aversión al riesgo⁵. En consecuencia, no podía afirmarse que en España se dieran entonces las condiciones que marcan la denominada *paradoja del dividendo*, sino que cabría, más bien, hablar de una posible *paradoja de la dotación (voluntaria) a reservas*.

Actualmente en España rige el sistema de independencia total entre el IS y el IRPF, si bien las rentas del ahorro son gravadas mediante una tarifa progresiva con tipos mucho más moderados (19%, 21% y 23%) que los de la tarifa general. Al aplicarse tanto a los dividendos como a las ganancias patrimoniales, no existe la cuña antes mencionada, que puede ser una explicación de la *paradoja del dividendo*.

³ Vid. Stiglitz y Rosengard (2015, pág. 731).

⁴ Vid. Rosen (2002, pág. 412) y Rosen y Gayer (2014, pág. 441).

⁵ En sentido contrario, habría que tener en cuenta el posible rendimiento obtenido a partir de los beneficios retenidos.

Referencias bibliográficas

- Albi, E.; González-Páramo, J. M., y Zubiri, I. (2000), *Economía Pública II. Teoría de la imposición, sistema impositivo, otros ingresos públicos, Economía Pública internacional*, Ariel.
- Domínguez Martínez, J. M. (1995), “Sistemas alternativos de integración de la imposición personal y societaria: análisis del caso español”, *Hacienda Pública Española*, 133.
- Domínguez Martínez, J. M. (2004), “La relación entre el Impuesto sobre Sociedades y el Impuesto sobre la Renta en España: ¿paradoja del dividendo o de la dotación a reservas?”, *Revista Técnica Tributaria*, 67.
- Domínguez Martínez, J. M. (2014): *Sistemas Fiscales: teoría y práctica*, Ed. El Toro Celeste.
- Gruber, J. (2011): *Public finance and public policy*, 3ª ed., Worth Publishers.
- Rosen, H. S. (2002), *Public Finance*, Boston: McGraw Hill Irwin.
- Rosen, H. S., y Gayer, T. (2014): *Public finance*, 10ª ed., McGraw-Hill.
- Stiglitz, J. E. (2002), *Economics of the Public Sector*, Norton.
- Stiglitz, J. E., y Rosengard, J. K. (2015): *Economics of the public sector*, 4ª ed., Norton.



CURIOSIDADES ECONÓMICAS

Una propuesta radical de reforma del impuesto sobre sociedades: impuesto vs. dividendo

José M. Domínguez Martínez

Resumen: Esta nota tiene por objeto reseñar una atípica propuesta de reforma radical del impuesto sobre sociedades consistente en la supresión del tributo a cambio de que el Estado adquiera una participación en el capital de las sociedades. Dicha participación estaría carente de derechos políticos pero sí conllevaría el derecho a la percepción de dividendos.

Palabras clave: Impuesto sobre sociedades; supresión; participación accionarial; dividendos; Dean Baker.

Códigos JEL: H25.

La fiscalidad es un terreno abonado a la inventiva, en el que incesantemente brotan propuestas de la más variada estirpe. Tanto es así que resulta raro que planteamientos aparentemente novedosos no encuentren algún antecedente más o menos lejano, ya sea en textos económicos, filosóficos o políticos. Algunos de tales planteamientos han logrado una considerable notoriedad cuando no un protagonismo exacerbado en los debates sobre reforma fiscal, a pesar de que muchos sigan en la sala de espera. El caso del impuesto sobre el gasto personal rompe todos los moldes en este sentido. Otros, sin embargo, han pasado bastante desapercibidos, sin lograr siquiera incidir en el debate, incluso aunque estén dotados de una destacable originalidad o singularidad.

En parte, lo anterior es lo que ha ocurrido con una propuesta, verdaderamente radical y curiosa, para reformar el impuesto sobre sociedades, que constituye el objeto de esta nota¹. Pese a que, como reconoce su difusor más reciente, no se corresponde con una idea nueva, dicha propuesta no alcanzó una gran notoriedad hasta la publicación de un artículo, en enero de 2016, en el diario *New York Times*, firmado por Dean Baker, codirector del *Centre for Economic and Policy Research*². E incluso podría afirmarse que la iniciativa consigue una difusión más amplia algo después, tras su mención en un artículo publicado en el diario *Financial Times*³. Además de proveerla de un título elogioso, el articulista de este diario considera que la referida propuesta, fue “defendida seriamente por primera vez” por Dean Baker.

La proposición consiste en suprimir el impuesto sobre sociedades a cambio de que el Estado asuma una

participación accionarial sin derecho a voto en las sociedades, aunque sí con el de participación en beneficios. Igualmente, el Estado recibiría el importe correspondiente en caso de transmisión de acciones como consecuencia de una operación de toma de control por otra compañía, o en el supuesto de que la propia empresa adquiriese sus acciones.

Dean Baker parte en dicho artículo de enfatizar la pérdida tributaria que suponen las prácticas de elusión fiscal de las corporaciones multinacionales. Mediante la toma de una participación accionarial por el Estado, que lo habilitaría con los mismos derechos económicos de cualquier accionista, la sociedad no tendría ya ninguna manera de eludir sus obligaciones con el fisco.

Para Baker, el referido cambio fiscal había sido planteado ya desde hace tiempo. Sin embargo, anteriormente no trascendió a las discusiones de política económica toda vez que el impuesto sobre sociedades funcionaba bastante bien, lo que, según él, ya no es el caso.

Dean Baker considera que la dedicación de grandes sumas de dinero a asesores fiscales y contables para minimizar la factura fiscal constituye un completo despilfarro de recursos, de manera que pasar de una situación en la que se aplica el impuesto sobre sociedades a otra con propiedad pública de acciones sin voto permitiría erradicar dicho despilfarro. Y “una vez que este sistema esté en vigor, no habría forma de engañar al gobierno respecto a su derecho en los beneficios de la compañía a menos que los accionistas también lo fuesen⁴”.

La conversión del impuesto anual en un porcentaje de participación en los beneficios distribuidos tendría diversas implicaciones interesantes. Formal y materialmente, desaparecería la diferencia entre

¹ La presente nota se basa en una entrada publicada, con fecha 19 de septiembre de 2018, en el blog *Tiempo Vivo* (“neotioempovivo.blogspot.com”).

² “A progressive way to replace corporate taxes”, *New York Times*, 12 de enero de 2016.

³ Matthew C. Klein, “The most elegant corporate tax reform”, *Financial Times*, 31 de octubre de 2017.

⁴ Vid. Dean Baker, “An honest approach to simplifying corporate income taxes”, CEPR Publications, Op-Eds & Columns, 13 de noviembre de 2017.

beneficio antes y después de impuesto, por lo que habría que calibrar el hecho de que los ingresos obtenidos no sufrirían ninguna merma impositiva directa, como tampoco los gastos adquirirían la condición de deducibles en la base imponible, con lo que el erario público dejaría de “sufragar” parte de los mismos.

Antes de poner en marcha una medida de esta naturaleza, ya en los impuestos sobre la renta, personal y societaria, el Estado es una especie de “socio” que participa tanto en los ingresos (computables) como en los gastos (deducibles) con un porcentaje que viene dado por el tipo de gravamen (marginal) aplicable. Con la fórmula propuesta, ese carácter se afianzaría de manera más explícita. Los intereses del Estado se alinearían con los de los accionistas deseosos de percibir dividendos.

LA ECONOMÍA VISTA POR SUS PROTAGONISTAS

Entrevistas sobre la valoración social de las diferentes formas jurídicas empresariales

José M^a López Jiménez

1. Si tuviera que iniciar una actividad empresarial, ¿la desarrollaría como autónomo o bajo alguna forma empresarial? En este último caso, ¿por qué forma jurídica optaría?
2. ¿Considera que la forma jurídica adoptada guarda relación con la mayor facilidad para desarrollar el negocio, o, más bien, con la legítima intención del empresario de limitar la responsabilidad patrimonial?
3. En relación con las empresas de mayor tamaño, ¿en qué instancia considera que se encuentra el centro de poder para la toma de las decisiones corporativas? ¿Y en las empresas pequeñas y medianas o en las familiares?
4. ¿Debería ser el sector empresarial un ámbito completamente ajeno a la intervención y a la supervisión pública? ¿Es razonable que existan sectores productivos sujetos a un mayor control por parte de la Administración Pública, o, incluso, que esta última ofrezca directamente en el mercado bienes y servicios?
5. El mundo empresarial se observa por una parte de la ciudadanía, en ocasiones, con recelo, aunque pocos ponen reparos a las multinacionales tecnológicas, alguna de las cuales cuenta con más de dos mil millones de usuarios en el mundo. ¿Por qué razón cree que podría ser más favorable la percepción y la valoración de estos nuevos “gigantes empresariales”?
6. ¿Cómo se podría ejercer un mayor control sobre las grandes multinacionales y favorecer el pago de impuestos en los países donde generan sus beneficios? ¿Pueden hacer algo las autoridades o los consumidores al respecto?
7. Hace décadas se llegó a afirmar que la única responsabilidad social de una empresa consiste en “incrementar los beneficios conforme a las reglas del juego”, aunque esta visión restrictiva se encuentra, en la actualidad, en declive. ¿Qué puede aportar una empresa a otros grupos de interés con los que se relaciona, como, por ejemplo, la sociedad, la Administración Pública o sus propios empleados? ¿Debería ser igual de intenso el compromiso social de las grandes empresas que el de las compañías pequeñas y medianas?
8. Otro de los ámbitos en los que el nivel de exigencia a las empresas va en aumento es en el de la protección medioambiental. ¿Qué pueden aportar las empresas desde esta perspectiva? ¿Deberían los consumidores, como potenciales usuarios y adquirentes de sus servicios y productos, penalizar de algún modo a las empresas menos respetuosas con el medioambiente?



Carmen Montoro López
Estudiante de finanzas y
contabilidad

“No debería ser igual el compromiso social de las grandes empresas que el de las pequeñas y medianas, porque no todas cuentan con los mismos medios, pero todas deberían hacer lo que tengan a su alcance”

1. Bajo la forma jurídica de sociedad limitada, debido a que la responsabilidad del emprendedor está limitada, no quedando comprometidos todos sus recursos, y su constitución es sencilla. Además, puede ser constituida de manera unipersonal y el capital social legal mínimo exigido es reducido y no tiene por qué ser dinerario.
2. Pienso que la forma jurídica guarda más relación con la intención del empresario de limitar la responsabilidad patrimonial.
3. Considero que las decisiones en las empresas de mayor tamaño son tomadas por el consejo de administración y en menor medida por los accionistas. En la pequeña empresa o en la empresa familiar los directores suelen coincidir con los propietarios o los trabajadores, por lo que conocen de primera mano las necesidades de la empresa.
4. En mi opinión, la actividad empresarial no debería ser un ámbito completamente ajeno a la intervención y la supervisión pública, en beneficio sobre todo de los consumidores. Considero especialmente necesaria una mayor participación de las Administraciones Públicas en los sectores que afectan en gran medida al bienestar social.
5. Esto puede deberse a que los avances de las empresas tecnológicas se perciben, en general, como un beneficio para la sociedad. Sin embargo, los perjuicios que causan a la sociedad (como la venta de datos personales) no se llegan a entender del todo y por eso no son tan mal juzgadas. La contaminación que genera una empresa, por ejemplo, puede ser una realidad mucho más perceptible para la ciudadanía.
6. Bajo mi punto de vista, se trata de una materia difícil de controlar en la actualidad. Las grandes multinacionales buscan su propio beneficio y la optimización de sus recursos, por lo que tenderán a pagar impuestos donde estos sean inferiores. Por ello, pienso que la única manera de controlar a las grandes multinacionales y favorecer el pago de impuestos sería con una norma internacional y la unificación del impuesto de sociedades a nivel internacional (quizá dentro de la Unión Europea). Creo que tanto las autoridades nacionales como los propios consumidores se ven muy limitados a la hora de actuar contra este fenómeno.
7. Lo más importante que puede aportar una empresa a la sociedad son bienes y servicios de calidad, e información y formación acerca de los mismos, proporcionando así mayor autonomía a los consumidores a la hora de tomar sus decisiones. También considero importante la implicación de las entidades privadas en las causas benéficas, dada la repercusión social que tiene la acción de las grandes empresas. Bajo mi punto de vista, no debería ser igual el compromiso social de las grandes empresas que el de las pequeñas y medianas, porque no todas cuentan con los mismos medios, pero todas deberían hacer lo que tengan a su alcance.
8. Las empresas deberían invertir en mejoras para que tanto sus productos como sus procesos productivos fueran menos nocivos para el medioambiente, bajo el control de organismos públicos. Los consumidores deberían tender a comprar o contratar más con las empresas que cumplieran esas medidas.



Ainhoa Ramírez Llamas
Gestora comercial en el
sector farmacéutico

“Visito exitosas empresas en las que para la toma de decisiones se tiene en cuenta la opinión de todo el equipo de trabajo y quizá es por ello que funcionen tan bien”

1. Aunque muchos de mis compañeros de profesión han optado por trabajar por cuenta propia como autónomos, yo soy de las que trabajan por cuenta ajena porque me resulta más cómodo, pero, si algún día decidiera dar el paso, quizá sería a través de una sociedad de responsabilidad limitada, atendiendo al tipo de actividad que fuera a desarrollar la empresa. Son muchos los factores a tener en cuenta y supongo que llegado el momento buscaría asesoramiento pero, en principio, no querría responder personalmente de las deudas sociales.
2. La elección repercutirá en las consecuencias a nivel laboral, fiscal o de responsabilidad. Depende del tipo de actividad que desarrollara la empresa; si está sujeta a una normativa puede condicionar la forma jurídica a escoger y, en este caso guardaría, más relación con la mayor facilidad para desarrollar el negocio, pero creo que la mayoría de las entidades están constituidas con la legítima intención de limitar la responsabilidad patrimonial.
3. En relación con las grandes empresas, las decisiones corporativas, en función de su nivel y tipo, entiendo que se toman por los líderes más altos de la escala jerárquica o por directivos de rango intermedio. En el caso de las PYMES o empresas familiares, suele ser el propio empresario en la mayor parte de las veces, aunque visito exitosas empresas en las que se tiene en cuenta la opinión de todo el equipo de trabajo y quizá es por ello que funcionen tan bien.
4. No debería excluirse la supervisión pública. Es razonable que existan sectores sujetos a un mayor control por parte de las Administraciones Públicas con el fin de contribuir a una mejora social y al crecimiento económico, lograr estabilidad en los empleos, estabilizar la economía... Claro que me parece razonable que las Administraciones ofrezcan bienes y servicios, pero creo que no se hace de una forma adecuada.
5. Vivimos en una sociedad saturada, con mucha competencia, productos, empresas, excesiva información... lo que provoca que seamos muy exigentes en general con todas las empresas, sean o no tecnológicas. Competir con calidad, precios, mejor servicio... no es suficiente, sino que se trata más bien de lograr modificar la percepción del cliente sobre los productos y servicios, lo que es el punto fuerte de las tecnológicas.
6. Realmente no lo sé, pero pienso que deberían tributar en los países donde generan los beneficios y garantizarse el pago de esos impuestos.
7. Por supuesto que las empresas deben ofrecer su compromiso social. Este compromiso debería ser igual de intenso por parte de todas las compañías, pero, evidentemente, es probable que una gran empresa tenga mayor facilidad para trabajar en ello y llegar a la sociedad. Todas las empresas deben ejercer su responsabilidad social con la misma intensidad pero de forma proporcionada a su tamaño.
8. Las empresas deben comprometerse medioambientalmente. Nosotros como consumidores debemos penalizar a las que no cumplan los mínimos legales establecidos, disminuyendo el consumo, con reclamaciones o como fuere. Soy partidaria de que el nivel de exigencia en este ámbito siga aumentando y se ejerza un verdadero control en la protección medioambiental, no solo por los consumidores sino también por otras entidades públicas y privadas.



Nuria Méler Ginés
Profesional en el sector
editorial legal

“En relación con las empresas tecnológicas y los nuevos paradigmas corporativos que se van imponiendo, no basta con poner futbolines o toboganes en las sedes de las empresas: para conseguir innovación y retener talento se precisa mucho más que eso”

1. Dependería de la actividad a desarrollar y de la inversión a acometer. Para actividades más “artesanales”, incluida la prestación de servicios no excesivamente automatizados, optaría por alguna de las posibilidades que ofrecen las sociedades limitadas. Para actividades industriales o de mayor volumen, y teniendo en cuenta que soy vasca, tal vez otearía las ventajas que ofrecen las cooperativas, tan implantadas en mi tierra.
2. Considero que se valoran, en general, ambas cuestiones, si bien la protección de patrimonio propio se convierte en algo singularmente relevante. Pero en el caso de las cooperativas, por ejemplo, creo que también tiene mucha importancia la implicación de los socios con el negocio.
3. En ambos casos creo que el poder de decisión reside en los consejos de administración, salvo que las compañías cuenten con consejeros delegados dotados de amplios poderes.
4. Evidentemente, no todos los ámbitos de actividad empresarial son iguales, y los que tengan por objeto sectores que puedan considerarse “estratégicos” para las políticas económicas y sociales de los Estados deberían contar con una regulación marco mínima. Y sí, creo sin duda que hay servicios, como la salud o la educación, en los que el papel de lo público es esencial, sin perjuicio de la convivencia con la libertad de empresa que también pienso que debe ser respetada, si bien ajustada, en esos casos, a los marcos de normas mínimas.
5. Creo que esa percepción está cambiando, lo que era sencillamente cuestión de tiempo. En general, son empresas jóvenes y, por lo tanto, sin tiempo de haber incurrido en demasiados hechos socialmente reprobables, que ya empiezan a aparecer. De todas maneras, la revolución digital se ha liderado por estas empresas, por sus dirigentes y por trabajadores que derrochan pasión por una manera nueva de hacer las cosas, que supone un cambio de paradigma que nos llevará tiempo entender. Nuevos modelos de negocio, nuevas maneras de hacer las cosas y nuevos estilos de liderazgo que atraen a las nuevas generaciones, reacias a estructuras jerárquicas y a oficinas compartimentadas. Pero no basta con poner futbolines o toboganes en las sedes de las empresas: para conseguir innovación y retener talento se precisa mucho más que eso.
6. Creo que mediante la implantación de ventajas fiscales por los gobiernos estas empresas podrían generar una creación efectiva de empleo neto, priorizar la reinversión de parte de los beneficios en I+D+i y destinar parte de los mismos a proyectos vinculados con la acción social. Por el lado de los consumidores veo más complicado incidir en la oferta de productos y servicios en los que manda el precio o que incluso son aparentemente gratuitos.
7. Ninguna actividad económica puede sustraerse de la función social que le es inherente. La creación de empleo, el desarrollo personal y social de sus empleados y el destino de parte de los beneficios generados a determinados fines no lucrativos, son cuestiones que deben afectar a todas las empresas, en la medida de sus posibilidades, aunque las grandes compañías, que cuentan con más recursos, deberían erigirse en ejemplo al respecto. A veces, cuando veo campañas de empresas haciendo alarde de sus acciones benéficas, siento un cierto recelo, pero después recuerdo la leyenda de las estrellas de mar que me sigue contando mi padre y recapacito: todos los esfuerzos merecen la pena.
8. Sin ningún género de duda, el producir por producir, a costa del agotamiento de los recursos medioambientales, no debería tolerarse. Las actividades “verdes” o especialmente concienciadas con el medio ambiente deberían ser particularmente consideradas por las empresas, y primarse por las Administraciones y por los propios consumidores. Ojalá se avance en esa reflexión: se nos va agotando el tiempo y no, no hay “Planeta B”.



Ryan Kissane
Profesor de inglés

“Los consumidores tendrán la última palabra para adquirir, o no, los servicios de las empresas en función de su vocación para pagar impuestos de una forma justa”

1. Desarrollaría la actividad profesional como autónomo, sin contar, de forma estructural, con otros socios o administradores, al menos en la etapa inicial del proyecto, por tres razones. La responsabilidad: dado que tengo toda la responsabilidad de mi actividad profesional, este modelo me ayuda a concentrarme en ella. La ayuda: si, como siempre ocurrirá en algún momento, necesito ayuda, preferiría contratar a alguien específico pero sin perder el control empresarial. El aprendizaje: para mí, la razón más importante de basar mi trabajo en este modelo es que me permitirá adquirir más conocimiento y experiencia de cara al futuro. Para aprender o mejorar hay que equivocarse, cuando te equivocas ganas la experiencia para hacerlo mejor la próxima vez y cuando lo haces bien ganas confianza para continuar y ampliar el objeto del proyecto. En mi opinión, desarrollar mi actividad como autónomo será más difícil, pero a largo plazo aprenderé más y podré plantear objetivos más ambiciosos.
2. Creo que hay que valorar los dos elementos, aunque siempre prevalecerá uno de ellos sobre el otro. Lo óptimo sería encontrar una fórmula que permita desarrollar el negocio pero sin arriesgar en exceso.
3. En general, en las empresas pequeñas o familiares el centro de poder se encontrará en el propietario-gestor, aunque está claro que sus empleados le influirán en la toma de decisiones. Es natural que cuanto más grande sea la empresa menos poder se concentre en los propietarios y más amplias sean las facultades de los administradores y los responsables de los departamentos del organigrama jerárquico.
4. Sí, completamente, las Administraciones no deberían inmiscuirse en la actividad privada. El mercado libre, sin interferencia gubernamental, la libre toma de decisiones por los individuos, generan una competencia justa. Las Administraciones deberían limitarse a establecer el marco mínimo para que lo anterior funcione de forma adecuada.
5. En general, estos gigantes tecnológicos han innovado la actividad empresarial, especialmente entre los más jóvenes. La concentración de poder económico puede haber provocado algunos excesos, aunque pasado el tiempo las aguas volverán a su cauce.
6. Estas empresas deberían pagar sus impuestos como el resto de las corporaciones. Quizás sea necesaria una actuación concertada internacionalmente aunque, al final, los consumidores tendrán la última palabra para adquirir, o no, los servicios de las empresas en función de su vocación para pagar impuestos de una forma justa.
7. Sin duda, todas las empresas, grandes, medianas o pequeñas, deberían dar ejemplo y proyectar en la sociedad sus actividades, dando forma así a su Responsabilidad Social Corporativa.
8. Las empresas son libres de actuar conforme al marco normativo establecido, que es el que debe fijar las líneas rojas de protección ambiental que no deben ser traspasadas. No creo que corresponda a los consumidores penalizar a las empresas por su mayor o menor respeto hacia el medioambiente, aunque sí podrían sopesar este elemento para adquirir los productos o servicios, según cuáles hayan sido las acciones de la empresa en cuestión.



Juan A. Aguilar Gutiérrez
Profesor de instituto

“Creo que debe existir regulación, ya que esta dota de seguridad al sistema y protege los intereses sociales, siempre que no coarte el funcionamiento de la empresa”

1. Optaría por una sociedad limitada, o, si se diera el caso, por una cooperativa. Para ser autónomo es necesario que las Administraciones apuesten de verdad por este modelo empresarial, dándole la cobertura y la protección adecuada, y teniendo en mente que, excepto en determinados sectores, debe ser un modelo previo a la conversión en persona jurídica, en paralelo a lo escalable que sea su negocio.
2. Creo que guarda relación con ambas. Aunque dependerá mucho del modelo de negocio y de las condiciones del momento. Lo primero sería ver si la forma jurídica sirve para desarrollar y gestionar de forma coherente el modelo de negocio, y, a continuación, analizar las consecuencias de todo tipo. Para ello, un buen asesoramiento legal es clave. Debemos acostumbrarnos a visitar a los juristas antes de tener el problema, y hacerles caso.
3. Cuanto mayor es el tamaño más alejado está de la realidad. En las PYMES, está más cerca, aunque hay menos profesionalidad y visión del modelo de negocio que sustenta su empresa. Por el contrario, está apareciendo una nueva clase empresarial, con pasión por vivir la aventura empresarial, y ello hace que tengamos buenas perspectivas de futuro.
4. Creo que debe existir regulación, ya que esta dota de seguridad al sistema y protege los intereses sociales, siempre que no coarte el funcionamiento de la empresa. Por ahora no tenemos otro modelo de funcionamiento que el capitalismo regulado. Cabría la posibilidad de saltar dicha regulación, para bien, si las empresas adoptaran códigos éticos, sociales, medioambientales... reales, más allá del discurso hueco.
5. Por la imagen que transmiten y porque cuidan su reputación, hay una gran distancia en la gestión de la imagen entre los nuevos gigantes globales y las empresas que aún viven en el siglo pasado. Estos gigantes globales innovan permanentemente para contrarrestar la incertidumbre actual. A pesar de su tamaño muestran una flexibilidad enorme de adaptación al mercado y están pendientes de las “conversaciones” que se generan en éste.
6. Las autoridades deben ser conscientes del proceso de cambio vertiginoso en el que nos movemos. No se pueden usar herramientas 1.0 con empresas que ya funcionan en 5.0. Este es el gran reto de las Administraciones, afrontar la realidad global actual, donde la “infotecnología” y la biotecnología crean la base social y económica. Adoptar la gestión del cambio como prioritaria, por encima de repetir modelos y herramientas del pasado.
7. Esta es una de las claves del *management* actual, la gestión de la Responsabilidad Social Corporativa de la empresa. La falta de cultura empresarial, unida a la falta de visión, hace que todavía sobrevivan empresas con esa concepción propia del siglo XIX. La gran empresa ya la está incluyendo en sus programas y proyectos, y, en el caso de las PYMES, la falta de actualización y tiempo de sus directivos convierte este enfoque en un reto que deben afrontar.
8. Pueden aportar muchísimo. Ahí están presentes modelos como la cultura de la “Economía Circular”, la de la “Economía del Bien Común”... retos clave del siglo en el que vivimos, que suponen un factor de diferenciación de la empresa y sus productos. Ello hace que se estén creando nuevos mercados, paralelos a los tradicionales, con mayor nivel de negocio y rentabilidad. Los consumidores ya están penalizando a las entidades menos respetuosas, pero lo que ocurre es que las empresas que viven en fases de madurez no tienen en cuenta la pérdida paulatina de clientes por estos motivos. A ello se une la facilidad con que llega la comunicación digital a cualquier parte del mundo y, con ello, a cualquier mercado.

REGULACIÓN

Principales hitos normativos de 2018

José M^a López Jiménez

Disposición	Breve referencia
Real Decreto 62/2018, de 9 de febrero, por el que se modifica el Reglamento sobre la instrumentación de los compromisos por pensiones de las empresas con los trabajadores y beneficiarios, aprobado por el Real Decreto 1588/1999, de 15 de octubre, y el Reglamento de planes y fondos de pensiones, aprobado por el Real Decreto 304/2004, de 20 de febrero	Mediante este Real Decreto se modifica el Reglamento de Planes y Fondos de Pensiones, para incluir un nuevo supuesto de liquidez (disposición anticipada de los derechos consolidados del partícipe de un plan de pensiones correspondientes a aportaciones realizadas con, al menos, diez años de antigüedad). Asimismo, se revisan a la baja las comisiones máximas de gestión en función de la política de inversión del fondo.
Directiva (UE) 2018/411, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de marzo de 2018, por la que se modifica la Directiva (UE) 2016/97, sobre distribución de seguros, en lo que respecta a la fecha de aplicación de las medidas de transposición de los Estados miembros	La modificación tiene por objeto que la transposición de la Directiva 2016/97 se lleve a cabo por los Estados miembros el 1 de julio de 2018 a más tardar, y que tales disposiciones se apliquen a partir del 1 de octubre de 2018 a más tardar.
Circular 1/2018, de 12 de marzo, de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, sobre advertencias relativas a instrumentos financieros	Esta Circular se dicta para requerir que en la información que se entregue a los clientes minoristas con carácter previo a la adquisición de un instrumento financiero se incluyan determinadas advertencias relativas al instrumento.
Ley 5/2018, de 11 de junio, de modificación de la Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil, en relación a la ocupación ilegal de viviendas	Esta Ley trata de articular mecanismos ágiles en la vía civil que permitan la defensa de los derechos de titulares legítimos que se ven privados ilegalmente y sin su consentimiento de la posesión de su vivienda, cuando se trate de personas físicas, entidades sin ánimo de lucro con derecho a poseerla o entidades públicas propietarias o poseedoras legítimas de vivienda social.
Circular 2/2018, de 12 de junio, de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, por la que se modifica la Circular 5/2013, de 12 de junio, que establece los modelos de informe anual de gobierno corporativo de las sociedades anónimas cotizadas, de las cajas de ahorros y de otras entidades que emitan valores admitidos a negociación en mercados oficiales de valores, y la Circular 4/2013, de 12 de junio, que establece los modelos de informe anual de remuneraciones de los consejeros de sociedades anónimas cotizadas y de los miembros del consejo de administración y de la comisión de control de las cajas de ahorros que emitan valores admitidos a negociación en mercados oficiales de valores	Elimina el carácter obligatorio de los formatos contenidos en los documentos electrónicos normalizados de los informes de gobierno corporativo y sobre remuneraciones de los consejeros, y actualiza el contenido de ambos informes.
Circular 3/2018, de 28 de junio, de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, sobre información periódica de los emisores con valores admitidos a negociación en mercados regulados relativa a los informes financieros semestrales, las declaraciones intermedias de gestión y, en su caso, los informes financieros trimestrales	El objetivo de la Circular es, en lo primordial, adaptar el contenido de los modelos de los informes financieros semestrales, individuales y consolidados, así como las declaraciones intermedias de gestión y, en su caso, los informes financieros trimestrales.
Real Decreto-ley 5/2018, de 27 de julio, de medidas urgentes para la adaptación del Derecho español a la normativa de la Unión Europea en materia de protección de datos	El objeto de este Real Decreto-ley es adecuar el ordenamiento español al Reglamento (UE) 2016/679, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de sus datos personales y a

	la libre circulación de estos datos y por el que se deroga la Directiva 95/46/CE (Reglamento General de Protección de Datos), en aquellos aspectos concretos que, sin rango orgánico, no admiten demora.
Real Decreto-ley 11/2018, de 31 de agosto, de transposición de directivas en materia de protección de los compromisos por pensiones con los trabajadores, prevención del blanqueo de capitales y requisitos de entrada y residencia de nacionales de países terceros y por el que se modifica la Ley 39/2015, de 1 de octubre, del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas	Transpone al ordenamiento jurídico español la Directiva 2014/50, relativa a los requisitos mínimos para reforzar la movilidad de los trabajadores entre Estados miembros mediante la mejora de la adquisición y el mantenimiento de los derechos complementarios de pensión, extendiendo la aplicación de dichos derechos a la movilidad nacional. Por otra parte, este Real Decreto-ley refuerza los mecanismos y sistemas de garantía del cumplimiento de la normativa en materia de prevención del blanqueo de capitales y la financiación del terrorismo.
Real Decreto-ley 12/2018, de 7 de septiembre, de seguridad de las redes y sistemas de información	Este Real Decreto-ley tiene por objeto regular la seguridad de las redes y sistemas de información utilizados para la provisión de los servicios esenciales y de los servicios digitales, y establecer un sistema de notificación de incidentes.
Real Decreto-ley 14/2018, de 28 de septiembre, por el que se modifica el texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre	Con el Real Decreto-ley 14/2018 se completa la transposición de aquellas disposiciones de la Directiva MiFID 2 que deben ser objeto de transposición en una norma de rango legal.
Real Decreto-ley 17/2018, de 8 de noviembre, por el que se modifica el Texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre	Se modifica el art. 29 del Texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, aprobado por el Real Decreto legislativo 1/1993, de 24 de septiembre, para determinar que, en las escrituras de préstamo con garantía hipotecaria, será sujeto pasivo del Impuesto de Actos Jurídicos Documentados el prestamista. El apartado IV del preámbulo del Real Decreto-ley señala que “la modificación normativa se aplicará a aquellos hechos imponible que se devenguen en adelante, es decir, a las escrituras públicas que se formalicen a partir de la entrada en vigor de la norma” (el 10 de noviembre de 2018).
Real Decreto-ley 19/2018, de 23 de noviembre, de servicios de pago y otras medidas urgentes en materia financiera	Por medio de este Real Decreto-ley se transpone la Directiva 2015/2366, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de noviembre de 2015, sobre servicios de pago en el mercado interior. El Real Decreto-ley incide, adicionalmente, en diversas disposiciones normativas del marco regulador del sistema financiero español.
Directiva (UE) 2018/1673, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de octubre de 2018, relativa a la lucha contra el blanqueo de capitales mediante el Derecho penal	El objetivo de la presente Directiva es someter el blanqueo de capitales en todos los Estados miembros a sanciones penales efectivas, proporcionadas y disuasorias. La fecha tope de transposición es el 3 de diciembre de 2020.
Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales	Esta Ley Orgánica tiene por objeto: a) Adaptar el ordenamiento jurídico español al Reglamento (UE) 2016/679; b) Garantizar los derechos digitales de la ciudadanía conforme al mandato establecido en el artículo 18.4 de la Constitución.

Real Decreto-ley 22/2018, de 14 de diciembre, por el que se establecen herramientas macroprudenciales	Este Real Decreto-ley atribuye herramientas macroprudenciales al Banco de España, a la CNMV y a la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones. Estas herramientas se definen como “aquellas destinadas a prevenir riesgos sistémicos y a procurar una contribución sostenible del sistema financiero al crecimiento económico”. Se entenderá por riesgo sistémico “aquel que pueda generar una perturbación en los mercados de servicios financieros con impacto potencial negativo sobre la economía real”. Hasta la creación de la autoridad macroprudencial, las comunicaciones referidas se realizarán al Comité de Estabilidad Financiera.
Ley 11/2018, de 28 de diciembre, por la que se modifica el Código de Comercio, el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, y la Ley 22/2015, de 20 de julio, de Auditoría de Cuentas, en materia de información no financiera y diversidad	Esta Ley sirve de transposición de la Directiva 2014/95/UE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 22 de octubre de 2014, sobre divulgación de información no financiera e información sobre diversidad por parte de determinadas grandes empresas y determinados grupos. Deroga tácitamente el Real Decreto-ley 18/2017, de 24 de noviembre.



RESEÑA DE LIBROS

Manual de regulación bancaria en España

Mario Deprés, Rocío Villegas y Juan Ayora

Funcas, Madrid, 2017, 639 páginas

José M. Domínguez Martínez

La figura de un miembro del consejo de administración de una entidad de crédito ha ido adquiriendo un perfil tan exigente que, en mi opinión personal, basada en una dilatada experiencia profesional cercana a lo acontecido en el sector a lo largo de las tres últimas décadas, casi requeriría de la creación de un cuerpo profesional de profesionales habilitados para el ejercicio del cargo. La suma de los conocimientos, experiencia y competencias exigibles a un consejero es de tal calibre que impone respeto. Y tales características quedan incluso relativizadas una vez que incluimos en la coctelera las posibilidades de dedicación efectiva y de digestión de la ingente cantidad de información corporativa necesaria para atender los requerimientos regulatorios y supervisores, amén, por supuesto de otros atributos básicos como son la honorabilidad comercial, la ausencia de conflictos de intereses y la independencia de criterio.

La dificultad de elaborar una guía recopilatoria de los contenidos precisos para proporcionar un adecuado nivel de conocimientos solo es equiparable a la utilidad que cabría atribuir a un manual capaz de integrar todos los ingredientes requeridos en el plano regulatorio. Recuerdo con frustración la búsqueda de un compendio de esas características que pudiera auxiliarme cuando me incorporé, hace ya cerca de treinta años, al sector financiero. Llegué a la conclusión de que, para manejarse con un mínimo de desenvoltura, por lo que ya entonces eran intrincados vericuetos del mundo financiero, era preciso, si no pertenecer al cuerpo de inspectores del Banco de España, sí al menos estudiar los textos preparatorios para esa distinguida meta.

Aunque realmente aquel, en el año 1990, fue un retorno no programado a ese sector, después de un acceso más temprano, pero no menos aleccionador, a principios de los años setenta.

Quien se haya visto en una tesitura similar y, especialmente, quien haya percibido el aluvión de cambios normativos en los que se ha visto inmerso el sistema bancario español en el curso de los últimos años no podrá sino acoger con el mayor entusiasmo el “Manual de regulación bancaria en España” editado por Funcas. Este sería sin duda un magnífico manual para el hipotético opositor al supuesto cuerpo de

administradores de entidades de crédito. Pero si descendemos del campo de las hipótesis al de la realidad, la obra es de enorme utilidad para consejeros o aspirantes a consejeros de tales entidades, así como para técnicos, investigadores, consultores e incluso miembros de los equipos de supervisión bancaria.

No en vano el Manual aporta una recopilación completa, rigurosa y actualizada de todos los elementos constitutivos del entorno regulatorio de las entidades bancarias en España. La obra se estructura en siete capítulos: I) Marco regulatorio e institucional, II) Creación de entidades de crédito y ejercicio de la actividad, III) Solvencia de las entidades de crédito, IV) La normativa de reestructuración, recuperación y resolución de las entidades de crédito, V) El Fondo de Garantía de Depósitos, VI) Normativa de conducta de las entidades de crédito, VII) Régimen sancionador, y VIII) Otras entidades del sistema financiero español.

Hoy, después de haber asistido al “tsunami regulatorio” que no cesa, no puedo sino, con más motivo, corroborarme en aquella impresión sobre los requerimientos formativos que antes evocaba. Por eso no me resulta en absoluto sorprendente que los autores de la obra, Mario Deprés, Rocío Villegas y Juan Ayora, sean inspectores de entidades de crédito y hayan desarrollado su carrera profesional en el Banco de España.



Para evitar equívocos, ya en el comienzo de la introducción, los autores expresan con claridad meridiana que “A medida que la actividad bancaria se ha ido tecnificando... la regulación a la que están expuestas las entidades de crédito ha seguido la misma senda, lo que dificulta tanto a los analistas como a los propios responsables de las entidades el conocer y entender los diferentes requisitos a los que están expuestas”. Así, aun cuando coincidamos con la aseveración que en el prólogo efectúa el profesor Santiago Carbó en el sentido de reconocer como uno de los “grandes logros de este esfuerzo realizado por Deprés, Villegas y Ayora” “la accesibilidad y versatilidad de un volumen de más de 600 páginas”, nadie debe llamarse a engaño. Quien quiera adentrarse en este arduo terreno y sacar el máximo provecho de ese ímprobo esfuerzo recopilatorio, didáctico y expositivo debe estar dispuesto a realizar también un considerable esfuerzo intelectual. La complejidad y la sofisticación de los esquemas regulatorios introducen una serie de rigideces y restricciones no fácilmente plegables ni prescindibles. En este caso no es nada fácil encontrar un cómodo equilibrio entre las facilidades didácticas y la preservación del alcance de los contenidos.

Hay que agradecer el trabajo de sistematización, estructuración y desarrollo llevado a cabo por los autores del Manual. Poder disponer de este arsenal de conocimientos unificados es en sí mismo un activo de gran valor. Sacarle todo el partido no requiere oponer a un cuerpo de élite, pero sí afrontar su estudio con el espíritu de un opositor, al que más le vale estar equipado con otras habilidades como el manejo de las técnicas estadísticas para no perderse en los entresijos de los nuevos modelos de estimación de riesgos.

Hay que estar dispuestos a hincar los codos. Aunque, quién sabe, si prospera la propuesta “Vollgeld” (“Dinero pleno”) en el referéndum suizo del día 10 de junio de 2018, y cunde el ejemplo, desaparecerían los intermediarios financieros tradicionales y, tal vez, en ese escenario, el pulso regulatorio bajaría su ritmo.

“Homo Deus. Una breve historia del mañana”

Yuval Noah Harari

Vintage (Penguin), Londres, 2016, 513 págs.

José María López Jiménez

En el número 20 de eXtoikos comentamos “Sapiens. De animales a dioses. Una breve historia de la humanidad”, cerrando nuestra reseña con un apunte al futuro análisis de “Homo Deus”, compromiso al que damos cumplimiento en este número 21.

La realidad es que cada libro de Harari (tras “Homo Deus” ha publicado “21 lecciones para el siglo XXI”) se convierte en un acontecimiento mundial por su capacidad para anticipar lo que podría ser el futuro.

El inicio de la lectura de “Homo Deus” es un tanto desalentador, pues parece ser una mera prolongación de “Homo Sapiens”, que incluso reitera lo ya presentado en esta última obra, como, por ejemplo, la capacidad humana para trabajar coordinadamente y superar retos que no se podrían afrontar por los individuos de forma aislada, o la habilidad para crear y compartir abstracciones y símbolos como las corporaciones, el dinero, el Estado o las diversas religiones. Sin embargo, a medida que se avanza en la lectura de “Homo Deus”, las brumas van desapareciendo y los nuevos argumentos de Harari atrayendo nuestra atención.

El libro que analizamos, según su autor, “es una predicción histórica, no un manifiesto político”, que, en esencia, trata de mostrar que la economía del futuro, la sociedad y la política quedarán condicionados por el intento de burlar a la muerte, de lo que no se debe desprender que en el año 2100 todos los humanos sean inmortales. “Homo Deus” no es una profecía sino una propuesta para discutir nuestras posibles elecciones, “una invitación para cambiar el futuro”.

Afrontamos, sin embargo, lo que Harari llama la “paradoja del conocimiento histórico”, que limita nuestro margen de actuación y de elección futura: cuantos más datos obran en nuestro poder y mejor entendemos la Historia, esta altera su curso con mayor celeridad, y el conocimiento deviene obsoleto más rápido. Nuestro mundo basado en el conocimiento conduce a veloces cambios económicos, sociales y políticos; en un intento de entender qué está ocurriendo, aceleramos la acumulación de saber, lo que lleva a potenciales y mayores convulsiones de todo orden.

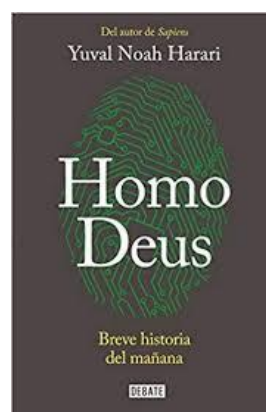
Las hambrunas, las plagas y las guerras, como tradicionales azotes de la humanidad que han traído muerte, epidemias y violencia, están prácticamente erradicadas en el inicio del siglo XXI. Hoy día, mueren más personas por comer demasiado que por no comer, por haber alcanzado la senectud que por padecer enfermedades infecciosas, o por cometer suicidio antes que por resultar asesinadas por soldados o terroristas.

Estos grandes logros de la humanidad, que no se pueden negar ni por los más pesimistas y agoreros, nos deben incentivar para desarrollar mayores esfuerzos en el futuro y superar otros retos.

¿Cuáles son, por tanto, las nuevas prioridades en la agenda del ser humano? El proyecto central consistirá en proteger a la humanidad y al planeta de los peligros inherentes al propio poder acumulado por el ser humano. Si ya no hay hambrunas, plagas y guerras ello se debe al crecimiento económico, que nos provee de abundante comida, medicina, energía y materias primas.

Sin embargo, este desarrollo altera el equilibrio ecológico del planeta de multitud de maneras, de lo que nos acabamos de percatar como especie. Si cada persona en el mundo quisiera vivir conforme a los estándares de vida del ciudadano medio norteamericano necesitaríamos varios planetas como la Tierra.

El colapso ecológico llevaría a la ruina económica, al desorden político y a la caída de los elevados estándares de vida, y amenazaría la propia existencia humana sobre el planeta.



Podríamos minimizar los riesgos ralentizando el ritmo de progreso, pero, lamentablemente, según Harari, cuando los políticos, los consejeros delegados de las corporaciones y los votantes han de elegir, optan por el crecimiento económico antes que por la estabilidad ecológica.

Los humanos raramente nos sentimos satisfechos con nuestros logros, y siempre queremos más... No parece que esté cercano el día en el que los científicos, los inversores, los banqueros y los presidentes de gobierno se dediquen, simplemente, a escribir poesía, afirma nuestro autor con ironía.

Por ello, el margen para el error es cada vez más estrecho, y tendremos que inventar innovaciones para reconducir la situación no una vez cada cien años, como hasta el momento, sino una vez cada dos años...

Además de la lucha por cohonestar el crecimiento económico con la estabilidad ecológica, los otros asuntos prioritarios de la agenda humana serán la inmortalidad, la felicidad y la divinidad.

En cuanto a la inmortalidad, en el siglo XXI presenciaremos grandes avances. Las religiones mayoritarias han gestionado los conceptos de la muerte y de la inmortalidad desde sus mismos orígenes, impidiendo a la ciencia abrirse camino. Harari nos plantea que reflexionemos sobre un cristianismo, un islam o un hinduismo sin muerte, es decir, sobre un mundo sin cielo, infierno o reencarnación: sus planteamientos serían radicalmente diferentes a los que conocemos.

La ciencia moderna y la nueva cultura predominante ofrecen una visión distinta de la vida y de la muerte. En síntesis, la muerte, como todo “problema técnico”, puede tener una solución técnica. Hay quien afirma que este momento podría llegar en el año 2200, aunque los más optimistas señalan al 2050. Esta inmortalidad será relativa, pues los futuros “superhumanos” podrán neutralizar el paso del tiempo y el envejecimiento pero no podrán superar la muerte originada en la guerra o en un accidente, que serían irreversibles.

Si en el siglo XX se ha casi doblado la esperanza de vida de los 40 años a los 70, quizás en el siglo XXI seamos capaces de doblarla de nuevo para alcanzar los 150 años, lo que revolucionará nuestras sociedades y planteará retos en cuanto a la estructura familiar, el matrimonio, las relaciones entre padres e hijos, la solidaridad entre generaciones... Tanto los propietarios y gestores de las compañías de seguros, de los fondos de pensiones o de los sistemas de salud como los ministros

de finanzas vivirán espantados, por las consecuencias de este previsible salto en la esperanza de vida.

Este prometedor mercado de la eterna juventud tendrá que ser compatible con la superación de la muerte como hecho que ha impulsado durante miles de años la percepción humana del arte, la política o la religión.

El segundo reto será el establecimiento de nuevos caminos para encontrar la felicidad. Hasta el momento, los países han medido su éxito por el aumento de su territorio, de su población o de su economía, pero no por la felicidad de sus ciudadanos. Para Harari, los Estados del Bienestar se crearon, de hecho, para atender los intereses de cada nación antes que las necesidades de los individuos. El “derecho a perseguir la felicidad” plasmado en la Constitución de los Estados Unidos se ha convertido, con el paso de los años, en el “derecho a la felicidad”.

A pesar de los grandes avances materiales y de la prosperidad de las sociedades modernas, el índice de suicidios es mucho mayor en ellas que en las sociedades más tradicionales y menos desarrolladas. El bienestar material parece llevar, contradictoriamente, a la insatisfacción y al aburrimiento, lo que es consecuencia de la evolución y de nuestro sistema bioquímico, que se ha adaptado a lo largo de los años para incrementar nuestras oportunidades de supervivencia y de reproducción, no nuestra felicidad.

Quizás haya llegado el día en el que ese cosquilleo que nos anima a seguir avanzando no lo encontremos en la victoria, en los romances, en las pantallas que muestran el índice Dow Jones, con sus subidas y bajadas, en el crecimiento económico, en escribir o en leer un libro, en las reformas sociales o en las revoluciones políticas, sino en la manipulación de la bioquímica humana.

Harari lo ilustra con ejemplos que nos parecen escalofrantes: en 2011, 3,5 millones de niños norteamericanos tomaban medicación para neutralizar su déficit de atención e hiperactividad; el 12% de los soldados norteamericanos en Irak y el 17% de los desplegados en Afganistán tomaron píldoras para dormir o antidepresivas para superar la presión y la tensión de la guerra, pues el temor, la depresión y los traumas no se originan por misiles, coches bombas y cuerpos despedazados, sino por hormonas y por neurotransmisores...

La manipulación genética que nos llevará a superar temores y a alcanzar la felicidad y un estado de placer permanente requerirá cambiar nuestra bioquímica y rediseñar nuestros cuerpos y mentes.

El tercer asunto de la nueva agenda será, como hemos adelantado, la inmortalidad, lo que implicará dar un paso más para aproximarnos a la condición de dioses. Los defensores de un capitalismo basado en el crecimiento constante e indefinido verán con buenos ojos esta búsqueda.

Este tránsito en vida de meros mortales a dioses se afrontará desde tres ángulos: la ingeniería biológica (cambios en el ADN, en el sistema hormonal o en la estructura cerebral), el diseño de cibernéticos (esto es, la unión de lo orgánico con dispositivos no orgánicos tales como ojos o manos artificiales o “nanorobots” que naveguen por nuestro flujo sanguíneo diagnosticando y reparando daños) y el de seres no orgánicos, que podrían ayudar, liberados de las servidumbres biológicas de la vida, a colonizar otros planetas.

Pero no hay que alarmarse, al menos, por el momento... Los “Sapiens” ya hemos emprendido, paulatinamente, el camino para convertirnos en esta nueva especie, fusionándonos con los robots y con las máquinas (pensemos en el uso que hacemos a diario de los teléfonos inteligentes), hasta que llegue un día en el que nuestros descendientes miren hacia atrás y se den cuenta de que conservan poco del animal que escribió la Biblia, construyó la Gran Muralla china o se rio con las bromas de Charles Chaplin. Iremos cambiando hasta que nos convirtamos, imperceptiblemente, en el nuevo “Homo Deus”.

Harari aporta un argumento que nos induce a reflexionar: durante miles de años de evolución, el ser humano, a pesar de los cambios tecnológicos, económicos, sociales, religiosos y políticos, ha permanecido, en sí mismo, invariable. Por ello, nos podemos identificar sin dificultad con lo relatado en la Biblia, en los textos del confucianismo o en las tragedias de Esquilo, Sófocles o Eurípides, que fueron escritos por personas como nosotros, con conflictos emocionales similares a los que todavía nos afectan. Este “continuum” se romperá una vez que el “Homo Sapiens” se convierta en “Homo Deus”, y entraremos en un terreno absolutamente ignoto, inimaginable e impredecible...

Al comienzo de este comentario nos referimos a algunas de las ficciones que permiten al “Homo Sapiens” compartir determinados valores y actuar coordinadamente. Harari cree que en el siglo XXI se presenciara, como en ningún otro momento de la Historia, la eclosión de nuevas y poderosas ficciones y de “religiones totalitarias” (hay que recordar que este autor incluye entre las religiones al liberalismo, al comunismo, al capitalismo, al nacionalismo o al nazismo, por ejemplo, con sus respectivos valores y visión de la vida y del universo). Con la ayuda de la biotecnología y de los

algoritmos informáticos estas religiones no solo controlarán cada minuto de la existencia, sino que adaptarán nuestros cuerpos, cerebros y mentes, y establecerán mundos virtuales con sus respectivos cielos e infiernos. Por ello, distinguir la ficción de la realidad y la religión de la ciencia será más difícil y necesario que nunca.

Sí se puede anticipar que el “Homo Deus” tendrá enormes poderes de creación y de destrucción. Ciertas habilidades tradicionales que durante milenios se consideraron divinas serán en el futuro un lugar común, aunque todavía no sepamos específicamente de cuáles se trata. Ahora bien, Harari cree que estos nuevos seres divinos serán más parecidos a los dioses griegos o hindúes que al omnipotente “Padre bíblico”. Los nuevos “Zeus” también padecerán debilidades y tendrán limitaciones, pero podrán amar, odiar, crear y destruir en una escala mucho mayor que los simples mortales.

Como siempre ha ocurrido, los primeros que se beneficiarán del nuevo estatus serán los más poderosos, cuya agenda es diferente de la propia de millones de personas que seguirán padeciendo las hambrunas, las plagas y las guerras.

Harari plantea una cuestión inquietante: ¿cómo tratarán el “Homo Deus”, en esta fase inicial que no cabe descartar que se prolongue indefinidamente, y los entes dotados de inteligencia artificial, a los humanos de carne y hueso? Para ello, toma como referencia el modo en el que los “Sapiens” tratamos a los animales: como seres de segunda categoría que pueden ser explotados o aniquilados, a pesar de tener en común con los “Sapiens” mucho más de lo que estos piensan (y de disponer del sustrato neurológico que permite el desarrollo de alguna forma de conciencia, según la Declaración de Cambridge sobre la Conciencia, de 2012).

Lo anterior nos lleva a plantearnos si los seres humanos estamos dotados de una “chispa mágica”, de un alma, que nos hace especiales y nos diferencia de los demás animales y de las “máquinas inteligentes” que están por venir, es decir, si, como se afirmó en el Renacimiento, todavía seguimos siendo el centro de un Universo que se nos ofrece en toda su infinitud, o, al contrario, somos poco más que insignificantes, y la idea de que somos parte de una “plan cósmico” ideado por una fuerza superior es una quimera.

Con la “Revolución Humanista” Harari alude al pacto social asociado a la nueva realidad del siglo XXI, basado en la renuncia del ser humano del “plan cósmico” que ha venido confiriendo sentido a su vida durante los últimos milenios. La “muerte de Dios” no llevará en esta ocasión al colapso social. El fundamento del orden político,

social y económico, y de sus valores éticos y estéticos, se podrá hallar en los sentimientos humanos, sin necesidad de recurrir a fuerzas sobrenaturales.

El arranque de este pacto social se puede anclar en el Humanismo, que durante 300 años se ha ido abriendo camino poco a poco, gracias a la obra de diversos escritores, pensadores, artistas y políticos.

El Humanismo se dividió en tres ramas: el liberalismo, que puso el énfasis en la libertad; el socialismo, que impulsó los movimientos socialistas y comunistas; y el humanismo evolucionario, que sirvió de base al nazismo y postuló la preeminencia de los “superhumanos”.

Harari se adentra en este punto en un terreno controvertido y resbaladizo cuando escribe que “Del mismo modo en que los gulags de Stalin no invalidan automáticamente cada idea y argumento socialista, los horrores del nazismo no deberían cegar las perspectivas que el humanismo evolucionario podría ofrecer [...]”. El humanismo evolucionario jugó un importante papel en la formación de la cultura moderna, y es probable que desempeñe un rol incluso mayor en el siglo XXI”. Volveremos sobre ello más adelante.

En el año 2016 (año de publicación de “Homo Deus”) no hay una alternativa seria al liberalismo (con sus cuatro ingredientes esenciales: el individualismo, los derechos humanos, la democracia y el libre mercado), que derrotó a la rama evolucionaria más extrema (el nazismo) con el apoyo del comunismo soviético, aunque este se extinguió a finales del siglo XX de modo súbito e inesperado.

La preeminencia de la biotecnología y de los algoritmos será inevitable en el siglo XXI, aunque, cuando revelen todo su potencial, el liberalismo, la democracia y los mercados, como máximos exponentes de la libertad de elección de los ciudadanos-consumidores, podrían convertirse en una realidad tan obsoleta como los casetes o el propio comunismo. “El liberalismo colapsará el día en el que el sistema me conozca mejor de lo que yo me conozco a mí mismo”, aventura Harari.

El desarrollo tecnológico podría provocar que, en el siglo XXI, una gran parte de la población perdiera su valor político, militar y económico. La idea de que los humanos siempre tendrán una habilidad más allá del alcance de los algoritmos no conscientes es tan solo una ilusión (“wishful thinking”); Harari pone como ejemplos la derrota en el ajedrez de Gary Kasparov frente a la computadora “Deep Blue”, en 1996, o la de Lee Sedol (campeón surcoreano del juego oriental “Go”, mucho más complejo que el ajedrez) frente al “software” de Google llamado “AlphaGo”, en 2016.

La concentración de poder en las manos de las corporaciones que sean propietarias de los algoritmos, y de sus gestores, será el siguiente paso, lo que generará una enorme desigualdad social y política. Pero todavía más sorprendente será que los algoritmos se conviertan en los propietarios de estas compañías. Quién sabe si en el futuro más inmediato se podría atribuir personalidad jurídica a los algoritmos, como se le confiere, desde hace décadas, a ciertos entes que son titulares de derechos y deberes.

Harari afirma que “podríamos terminar con una clase superior de algoritmos como propietarios de una gran parte del planeta”. Cuando Google o Facebook decidan por nosotros, bien podrían convertirse en “soberanos” en sentido político, y la desconexión del sistema, como posible medida preventiva en beneficio de la población, no ser posible.

Los propietarios, los gestores y los gurús de las tecnologías serán los profetas de la nueva “tecno-religión”, y nos prometerán felicidad, paz, prosperidad y también vida eterna, sin necesidad de creer en seres celestiales. Esta “tecno-religión” se dividirá en el “tecno-humanismo” y en la “religión del dato”.

El “tecno-humanismo” partirá de la superación del “Homo Sapiens” para llegar a un modelo humano muy superior, el “Homo Deus”, que retendrá algunas características humanas, pero que se actualizará, como se ha señalado anteriormente, con capacidades físicas y mentales que le facultarán para enfrentarse a los más sofisticados algoritmos no conscientes pero inteligentes.

Este concepto del “Homo Deus” es una variante del humanismo evolucionario; si Hitler planeó crear “superhumanos” a través de la selección genética y de la limpieza étnica, el “tecno-humanismo” del siglo XXI tratará de alcanzar ese objetivo más pacíficamente, con la ayuda de la ingeniería genética, la nanotecnología y los “interfaces cerebro-computadora”.

El proceso es complejo y no estará exento de riesgos, porque, realmente, sabemos poco de la conciencia y de cómo emerge, además de que podría ser que del proceso surja una persona empobrecida, con habilidades mentales disminuidas, como ocurrió, salvando las distancias, con los animales que, en la Revolución Agrícola, fueron domesticados por los “Sapiens”.

En cuanto a la “religión del dato”, conforme a sus postulados resulta que la Quinta Sinfonía de Beethoven, una burbuja en el mercado de valores o el virus de la gripe revelan patrones del flujo de datos, que se pueden analizar con una misma metodología y herramientas.

La acumulación de los datos, su tratamiento y el hallazgo de pautas de comportamiento (“big data”) provocarán que venerables instituciones como las elecciones, los partidos políticos y los parlamentos se conviertan en antiguallas por su dificultad para procesar datos suficiente y adecuadamente. Los gobiernos se convertirán en meros gestores, pero no dirigirán el timón de los respectivos países.

Al igual que los defensores del liberalismo creen en la “mano invisible” que rige los mercados, en el credo de los seguidores de la “religión del dato” (“dataists”) destacará la “mano invisible” del flujo de datos.

Deberíamos dejar de atribuir tanta importancia a los sentimientos, que han regido la vida de las personas desde hace miles de años, y dejarnos llevar por los algoritmos externos en manos de las grandes corporaciones tecnológicas, que saben de nosotros mucho más de lo que podemos imaginar.

Este libro de Harari inquieta, sin duda, pero su objetivo, como mencionamos páginas atrás, es despertar la reflexión y el debate, para que el futuro siga siendo luminoso y no una terrible pesadilla.



***“La llamada de la tribu”:* La travesía intelectual de Mario Vargas Llosa**

Alfaguara, Barcelona, 2018, 320 págs.

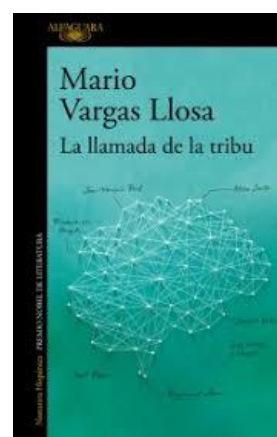
José M. Domínguez Martínez

Siempre que he escrito una reseña de alguna obra, he procurado destilar la esencia de los contenidos que a mi juicio eran los más relevantes y, aparte de emitir mis apreciaciones sobre las aportaciones identificadas, también he intentado ofrecer una síntesis útil para algún hipotético lector que, por uno u otro motivo, aún no hubiera accedido, o no pudiese hacerlo, al texto original. Sin lugar a dudas, lo recomendable es que cada lector se sumerja de lleno en las páginas de un libro y complete su recorrido, de principio a fin. Sin embargo, no es menos cierto que una buena recensión, que sea entendible, objetiva, equilibrada, completa y sistemática, puede ser una valiosa ayuda para quien desee asignar eficientemente su escasa dotación de tiempo. Hay publicaciones que por su calidad, interés, minuciosidad, construcción u originalidad deben ser leídas y releídas en su integridad. Otras, sin embargo, aun las de considerable extensión, admiten un proceso de cribado sin incurrir en un excesivo —a veces incluso inapreciable— coste de oportunidad. La magnitud del valor añadido respecto a la producción total puede situarse en una proporción lo suficientemente moderada como para que, en lugar de una lectura completa, merezca la pena centrarse en una reseña, siempre, naturalmente, que reúna los atributos mencionados, lo que, desde luego, no es en absoluto un reto sencillo.

Después de completar la lectura —en realidad, ya en el transcurso de la misma— de “La llamada de la tribu”, tenía claro que renunciaría a la pauta habitual de plasmar los rasgos esenciales de su contenido con ese afán de facilitar una aproximación al mismo. Al margen de la relevancia de los temas planteados y de la altura de la incursión que el escritor peruano lleva a cabo, la propia disección de las obras de los pensadores seleccionados, en una a veces extensa pero apretada síntesis, no viene sino a añadir dificultad a la tarea y, por su calidad literaria, expositiva y argumental, también a desalentar cualquier intento de adaptación concisa. De ahí que la simple transmisión de la impresión suscitada, en primera instancia, por la lectura de dicha obra sea el único propósito acometido en estas líneas.

La obra se titula “La llamada de la tribu”. Puede tener fundamento, en tanto en ella se hace un recorrido por aportaciones intelectuales señeras acerca de los

factores que marcan la dialéctica entre el retorno de la sociedad a los instintos tribales y el progreso hacia cotas cada vez mayores de civilización, progreso y libertad. En la interpretación popperiana, el espíritu de la tribu representa el anhelo por un mundo colectivo libre de responsabilidades individuales. Vargas Llosa no pretende realizar un tratado ni una historia de la doctrina liberal, sino una especie de rendición de cuentas personal acerca de los personajes que más han influido en la conformación de su pensamiento.



Si calculáramos el porcentaje que la prosa del Premio Nobel de Literatura representa sobre el caudal intelectual del septeto seleccionado, seguramente sería francamente exiguo. Lo sorprendente es que, aun siendo así, dentro de los confines de una edición de dimensiones relativamente menores, logre proyectar con tales dosis de destreza, conocimiento y pedagogía semejante patrimonio humanístico. Mario Vargas Llosa no se limita a un relato lineal de los registros creativos de ese peculiar elenco de pensadores, sino que sintetiza, destaca, traduce, contextualiza, interpreta y entrelaza sus diferentes hitos. Y todo ello sin esquivar las críticas y los distanciamientos, cuando procede, con cada uno de ellos, como prueba de su posicionamiento activo contra cualquier tipo de visión monolítica. Incluso a veces da la impresión de que extrema su celo por hacer hincapié en una serie de precisiones sobre sus posiciones, enfatizando, por ejemplo, su distanciamiento respecto al liberalismo de corte manchesteriano o proclamando adhesiones a interpretaciones de las crisis económicas típicas de la “corrección política”. No en menor medida incide

reiteradamente en defender la idea de que, en lugar de su posible identificación con el conservadurismo, el liberalismo constituye la forma más avanzada de democracia.

El autor recoge en este libro los mimbres, los poderosos mimbres que impactaron en una mente, otrora refractaria y sectaria, para completar un viaje, y todo un viraje, ideológico e intelectual de gran relieve. Solo quien haya efectuado una transición similar, desde la espesura de una mente subyugada por los impulsos del corazón hasta la recuperación de todos los ángulos de visión, puede comprender la significación de ese proceso íntimo y la transformación que desencadena. Únicamente a partir de esa experiencia resulta posible valorar en su justa medida lo que representa la liberación de los fórceps intelectuales camuflados en un supuesto armazón científico puro y benefactor. Las ideas importan, para lo bueno y para lo malo. La historia acumula una amplia gama de experiencias que lo acreditan, a través de episodios muy distintos, unos de avance económico y social; otros, de muerte y terror.

He de reconocer que la obra reseñada me ha impresionado en muchos aspectos. La desenvoltura con la que Vargas Llosa se maneja en la exposición de algunos temas económicos, como en la sinopsis de los escritos de Adam Smith, no es el menor. Sus algo más de dos años de dedicación a este proyecto, aun a costa de sacrificar su producción novelística, han merecido la pena. A mi juicio, se trata de un magnífico compendio de las aportaciones de insignes pensadores, en buena medida infravalorados o cuasi-ignorados, en ciertos casos, dentro de las corrientes intelectuales dominantes, algunas de ellas con peligrosas tendencias monopolizadoras o excluyentes, desde la creencia de estar en posesión de la verdad absoluta. Es de admirar la lucidez y el valor de algunos de ellos en mantener, con todos los elementos en contra, posiciones de defensa de los fundamentos de una sociedad libre.

Esta genuina pieza literaria y filosófica contiene multitud de referencias valiosas para una sosegada reflexión sobre cuestiones básicas relacionadas con la evolución de la sociedad. Es una lástima no haber podido percibir en su momento la luz de ese pensamiento antidogmático, pero tal vez solo se aprende de verdad a partir de las vivencias concretas que a cada uno nos toca afrontar. También es una pena que Vargas Llosa no tenga ahora 50 años, pero quizás su visión actual no sería tan enriquecedora ni habría sido posible sin su larga travesía ideológica e intelectual en el camino hacia la plenitud de la libertad de pensamiento.

Según manifestaba en una entrevista concedida a la revista *The Economist* en abril de este año, en la que su interlocutor aludía a la falta de un capítulo de conclusiones, el autor lo considera “un libro abierto como la sociedad abierta de Popper, que puede continuar renovándose a sí mismo, reintegrando, modernizando capítulos que pueden ser añadidos”.

No sabemos si veremos una próxima edición revisada y ampliada de “La llamada de la tribu”. Lo que sí queda claro es que, afortunadamente, seguirá expandiéndose el arsenal creativo de Mario Vargas Llosa, quien declara que espera continuar escribiendo “hasta mi último día... Espero morir con la pluma en la mano. Esto sería parte de mi ideal... continuar como si uno fuera inmortal y que la muerte llegara de repente como un accidente”.

**SELECCIÓN DE
ARTÍCULOS
PUBLICADOS**

Relación de artículos seleccionados publicados en diferentes medios durante 2018

Instituto Econospérides

Economía española

“Pensiones: el debate equivocado”, Carlos Ocaña y María J. Fernández, El País, 4 de marzo de 2018.

“Las familias dejan de desendeudarse”, María J. Fernández, El País, 6 de mayo de 2018.

“Cómo se reparten los beneficios”, Raymond Torres, El País, 27 de mayo de 2018.

“Una difícil coyuntura”, Victorio Valle, Diario Sur, 19 de septiembre de 2018.

Economía monetaria y sistema financiero

“Banca: el cliente manda”, José L. Martínez, El Economista, 1 de febrero de 2018.

“El Buen Gobierno Corporativo en las entidades bancarias”, Manuel Azuaga, El Economista, 28 de febrero de 2018.

“Cambises y los préstamos hipotecarios”, Manuel Conthe, Expansión, 10 de abril de 2018.

“La banca española progresa adecuadamente”, Joaquín Maudos, Expansión, 10 de mayo de 2018.

“Bancos: palanca de cambio hacia una economía sostenible”, José M^a Roldán, El País, 30 de septiembre de 2018.

Economía mundial

“La tormenta que viene”, Guillermo de la Dehesa, El País, 9 de septiembre de 2018.

“El gran error de Donald Trump”, Mathew Lynn, El Economista, 26 de diciembre de 2018.

Metodología económica

“Steven Pinker, el defensor de la Ilustración”, José M. Domínguez, Diario Sur, 26 de septiembre de 2018.

Sistema educativo

“Edufinet: 10 años de educación financiera”, José M. Domínguez, Diario Sur, 23 de enero de 2018.

Sistemas fiscales

“Responsabilidad social corporativa e impuestos”, José M. Domínguez, Diario Sur, 19 de febrero de 2018.

“Por qué digo no a un impuesto especial a la banca”, Joaquín Maudos, Expansión, 10 de julio de 2018.

TICs

«Olvidese del “Brexit”: es Amazon, Apple y Google lo que debe preocupar a la “City”», Mathew Lynn, El Economista, 19 de marzo de 2018.

“Los bancos ante la nueva regulación de protección de datos”, María Peco, El Economista, 22 de mayo de 2018.

“Cómo transformar un negocio tradicional para competir en un mercado digital y global”, Pere Tura, El Economista, 22 de octubre de 2018.

“Comunicar en un mundo transparente”, José A. Llorente, El Economista, 15 de noviembre de 2018.

“¿Cumple usted la Ley de Datos”, Roger Pérez, El Economista, 21 de noviembre de 2018.

“Pensiones: el debate equivocado”
Carlos Ocaña y María J. Fernández
El País, 4 de marzo de 2018

24 NEGOCIOS EL PAÍS, DOMINGO 4.03.18

COYUNTURA NACIONAL

CARLOS OCAÑA Y MARÍA JESÚS FERNÁNDEZ

Pensiones: el debate equivocado

Convertir la discusión de las jubilaciones en una carrera de ofertas electorales no es una buena idea

Uno de los retos más trascendentes a los que se enfrenta la sociedad española es el relativo al futuro del sistema público de pensiones. A todos nos gustaría ver subir las pensiones y a todos nos disgusta que pierdan poder adquisitivo. La cuestión es cómo se consigue lo primero y se evita lo segundo. Lamentablemente, el debate de las últimas semanas ignora el verdadero problema — la sostenibilidad — no hace justicia a la evolución de las pensiones en los últimos años y termina simulando fuera de la realidad.

Para empezar, veamos dónde estamos frente a otros países. Según la OCDE, España gasta en pensiones públicas casi un 11% del PIB, frente a un 8% de media en los países desarrollados. Es un porcentaje muy superior, por ejemplo, al que se destina en Alemania, Dinamarca, Suecia, Noruega o Bélgica (aunque sus pensiones puedan ser más altas). Además, el porcentaje que la pensión media supone sobre el sueldo medio es uno de los más altos de los países desarrollados.

Por otra parte, el sistema de pensiones ha sido un elemento clave de redistribución durante los años de crisis ayudando a mitigar su impacto. El esfuerzo que ha hecho la población activa española durante la última década para su sostenimiento ha sido enorme. Desde 2008, el gasto en pensiones ha aumentado en 37.000 millones, un 48%, como consecuencia de un incremento de 1,1 millones en el número de pensiones, y de un aumento del 28% de la pensión media. Esta última cifra, a su vez, ha sido el resultado de las revalorizaciones anuales que han tenido lugar todos los años salvo en 2011, pero, sobre todo, del importe creciente de las nuevas pensiones de quienes se han incorporado al sistema durante este periodo. Así, la pensión media de jubilación se situó a finales de 2017 en 1.071 euros, por encima, por ejemplo, del sueldo medio de los jóvenes.

Y todo ello ha tenido lugar mientras la economía española atravesaba la mayor crisis de su historia reciente. Muchos trabajadores han sufrido un recorte importante en sus sueldos, especialmente los jóvenes, y todavía hay 1,3 millones de parados más que en 2008. El gasto en sanidad y educa-

ción es ahora prácticamente el mismo que en aquel año, y la inversión pública es menor de la mitad. En el reparto de la carga de los costes de la crisis, en suma, los jubilados — como colectivo, luego cada caso es único — han sufrido menos que otros segmentos de la población. Prueba de ello es la drástica caída de la tasa de riesgo de pobreza para las personas de más de 65 años, desde un 25% en 2008 hasta un 13% en 2016, mientras que la correspondiente a la población entre 18 y 64 años ha aumentado desde el 16% hasta el 23%.

Este esfuerzo por mantener el nivel de bienestar de los jubilados a pesar del difícil contexto económico ha conducido a que el Sistema de la Seguridad Social pase de registrar un superávit de 14.000 millones de euros a un déficit de 18.000 millones. Frente a este déficit, el gran desafío es asegurar la sostenibilidad del sistema, que en los próximos años se va a seguir enfrentando al crecimiento del número de pensionistas, del importe de la pensión media y del gasto total. Más allá de que siga creciendo el PIB y el empleo, no existe ninguna solución fácil. Elevar las cotizaciones sociales seguramente tiene más inconvenientes que ventajas dada nuestra tasa de desempleo. Sacar del Sistema de la Seguridad Social aquellos gastos que corresponden al Estado sería una medida bienvenida de transparencia, pero no solucionaría el problema. Establecer tributos finalistas para este fin no sirve si se trata de impuestos con escasa capacidad recaudatoria centrados en grupos específicos de contribuyentes. Y si decidiéramos elevar los impuestos generales, quizás convendría analizar primero las distintas necesidades que se podrían cubrir con esos recursos.

Però sin duda hay soluciones. Las reformas de las pensiones de 2011 y 2013, aunque nosean la respuesta completa al problema, ayudan a equilibrar el sistema y su efectividad nose debería debilitar. Posiblemente será necesario adoptar medidas adicionales. El debate es necesario, pero basarlo en convertirlo en una carrera de ofertas electorales no es una buena idea.

Carlos Ocaña es director y María Jesús Fernández es economista sénior de PwC.

“Las familias dejan de desendeudarse”

María J. Fernández

El País, 6 de mayo de 2018

24 NEGOCIOS EL PAÍS, DOMINGO 6.05.18

COYUNTURA NACIONAL

MARÍA JESÚS FERNÁNDEZ

Las familias dejan de desendeudarse

El apalancamiento familiar sigue siendo sostenible, pero lo deseable es que continúe descendiendo

El proceso de desendeudamiento de los hogares, conforme a la información recogida en las Cuentas Financieras publicadas por el Banco de España, continúa en 2017, aunque a un ritmo más relajado que en años anteriores. Así, el valor nominal de su deuda descendió un 1%, la tasa más baja desde 2010. Esta ralentización es el reflejo del deterioro sufrido por el excedente financiero generado por dicho sector. Según las Cuentas Financieras que elabora el INE, los hogares presentaron una necesidad de financiación —es decir, su ahorro fue insuficiente para financiar su inversión— por primera vez desde 2008, fruto de una caída intensa del ahorro y de un crecimiento acusado de su inversión, fundamentalmente en vivienda.

Sin embargo, según las Cuentas Financieras, cuyos resultados suelen diferir de los contenidos en la publicación del INE debido a algunas diferencias en la clasificación sectorial de ciertos hogares, las familias en 2017 aún generaron un excedente financiero positivo pero muy inferior al registrado en años anteriores. Esto es lo que, como mínimo, tuvo lugar un descenso importante de dicho excedente, reduciéndose por tanto los recursos con los que cuentan los hogares para amortizar su deuda.

De hecho, el volumen de la deuda destinada a financiar el consumo aumentó. Aunque su crecimiento no es alarmante, esta deuda empezó a crecer en 2014, y al final de 2017 era un 60% superior al mínimo de 2013, aunque todavía se encontraba por debajo del máximo alcanzado antes de la crisis. Lo que ocurre es que el volumen de este tipo de deuda es muy pequeño en comparación con la destinada a la adquisición de vivienda, que es donde se concentra el proceso de desendeudamiento de los hogares. Aunque la adquisición de viviendas crece, y con ella el crédito nuevo destinado a su financiación, la amortización del stock de deuda acumulada aún es superior al crédito nuevo, de modo que el proceso de desendeudamiento continúa.

Pero si el ahorro se mantiene en niveles tan reducidos, y la adquisición de viviendas sigue creciendo, en poco tiempo

la deuda nominal de los hogares volverá a incrementarse, quizás este año o el próximo. Con ello, la corrección de uno de los desequilibrios más importantes que generó nuestra economía podría estar llegando a su fin. Lo que debemos plantearnos es si este proceso ha finalizado demasiado pronto, o si por el contrario el volumen de deuda se encuentra ya en niveles sostenibles.

Para analizar esta cuestión debemos tener en cuenta, en primer lugar, que en relación con la renta disponible bruta (RDB) de los hogares, el endeudamiento va a seguir reduciéndose. Además, la caída de los tipos de interés ha sido tan extraordinaria que la carga financiera —es decir, el pago de los intereses más la amortización— supone ahora un porcentaje de la RDB inferior incluso al que suponía en 2000, antes de que las familias españolas iniciaran su intenso proceso de endeudamiento. De hecho, los intereses pagados por estas en 2017 alcanzaron a menos de 5.000 millones de euros, menos de la mitad de lo pagado en el año 2000, pese a que la deuda nominal es ahora muy superior a la que había entonces. Téngase en cuenta que en 2008 se pagaron 40.000 millones por este concepto.

Es cierto que los tipos de interés comenzarán a ascender en breve, pero ahora mismo es inimaginable que, a medio plazo, vuelvan a alcanzar niveles cercanos a los observados en el pasado. Por tanto, puede decirse que el nivel actual de endeudamiento de los hogares es sostenible, en el sentido de que no es esperable que a lo largo de los próximos años puedan generarse, como ocurrió durante la crisis, una espiral de ajuste del consumo, y por tanto de la actividad económica y del empleo.

Cuestión aparte es si, pese a ser sostenible, es conveniente que los hogares continúen ya a presentar déficit financiero y a endeudarse, cuando el volumen total de deuda externa de nuestra economía es uno de los más elevados del mundo. En este sentido, lo deseable sería que este sector contribuyera con un saldo financiero positivo al desendeudamiento del conjunto de la economía.

María Jesús Fernández es economista adjunta de Pariona.

“Cómo se reparten los beneficios”

Raymond Torres

El País, 27 de mayo de 2018

22 NEGOCIOS EL PAÍS, DOMINGO 27.05.18

COYUNTURA NACIONAL

RAYMOND TORRES

Cómo se reparten los beneficios

Las empresas españolas dan prioridad al reembolso de la deuda y logran un saneamiento importante

Las empresas han realizado un saneamiento drástico de sus balances, sin precedente en la historia económica reciente. La deuda empresarial, que se había acumulado durante la época de la burbuja hasta llegar a su cúlmine en 2008, se ha contraído a un ritmo vertiginoso. Comparado con ese mismo año, la reducción del monto adeudado por las empresas alcanza nada menos que 363.000 millones de euros, según las cuentas de las sociedades no financieras para 2017. Este es un esfuerzo ingente, teniendo en cuenta que la economía española se expandió en 48.000 millones durante el mismo período. El endeudamiento es también el más intenso de todos los países de la zona euro.

El resultado se traduce en una mejora de la competitividad y de la sostenibilidad financiera del tejido productivo y una menor vulnerabilidad con respecto a un posible deterioro en las condiciones de acceso al crédito. Recordemos que el choque financiero fue el principal responsable de la recesión en la crisis de 2010. Gracias al desendeudamiento —y al abaratamiento del crédito, de la mano del BCE— las empresas pagan en intereses 50.000 millones menos que hace una década.

¿Cómo se han desendeudado las empresas? La generación de beneficios es el principal factor. De cada 100 euros de valor añadido que crean las empresas, 53 se distribuyen como salarios y los 47 restantes se quedan en las empresas como beneficios. Estos son los que más han crecido en los últimos años, fruto del estancamiento de las rentas del trabajo.

Además, la inversión en bienes de equipo y en expansión de la capacidad productiva no ha subido tanto como los beneficios. Esto resulta en un importante excedente, que se dedica mayormente al pago de dividendos y sobre todo al reembolso de la deuda.

De cara al futuro, un mayor dinamismo inversor ayudaría a aumentar la productividad y a crear empleo de calidad. También la inversión mejoraría la capacidad de las empresas a adaptarse a las transformaciones digitales en marcha y a posicionarse frente a la revolución de la inteligencia ar-

tificial que se avecina. Además, cabe constatar que la inversión no ha recuperado todavía el nivel precrisis.

Sin embargo, una ampliación de los beneficios empresariales no parece ser la vía. No es realista que se incrementen lo suficiente como para potenciar significativamente el esfuerzo inversor. Tampoco es algo deseable. Los márgenes alcanzan ya el máximo de la serie histórica, mientras que la situación inversa se produce en el caso de las remuneraciones del trabajo, en proporción del valor añadido de las empresas.

Por otra parte, como acaba de recordar el Banco de España, cuando los beneficios superan cierto umbral es porque se nutren de la falta de competencia en algunos mercados y de las rentas que generan situaciones de posición dominante. Los cerca de 62.000 millones de euros que pagan las empresas en concepto de dividendos (el doble que antes de la crisis) corrobora el diagnóstico. Los accionistas también se han beneficiado de la revalorización de sus participaciones, fruto de la compra por parte de la empresa de sus propias acciones.

Las empresas disponían de más espacio para invertir al moderarse el proceso de desendeudamiento —una eventualidad que, según los indicadores más recientes, no se está produciendo—. La deuda de las empresas se ha reducido ya hasta valores cercanos a los que se observaban en 2005. En proporción a los activos financieros, la deuda alcanza niveles próximos a los de los años de la creación del euro, que se consideran de equilibrio. Las comparaciones internacionales también son favorables. Prueba de ello es que la situación financiera de las empresas españolas se acerca a la de Alemania y Países Bajos.

En suma, gracias al desendeudamiento la empresa española se encuentra en una buena posición competitiva. Pero el futuro radica en la inversión productiva y en un nuevo reparto de las rentas. Las políticas de competencia y el diálogo social podrían ser los protagonistas de ese cambio.

Raymond Torres es director de coyuntura y análisis internacional de Funcas. En Twitter, @RaymondTtorres.

“Una difícil coyuntura”

Victorio Valle

Diario Sur, 19 de septiembre de 2018

Diario Sur, miércoles 19 de septiembre de 2018

OPINIÓN | 23

LA TRIBUNA

Una difícil coyuntura

VICTORIO VALLE SÁNCHEZ

CATEDRÁTICO DE HACIENDA PÚBLICA Y VICEPRESIDENTE DE UNICAJA BANCO

Pese a las apariencias, el futuro económico de España depende de la voluntad que se ponga en resolver sus problemas de fondo, nada asegura que el crecimiento vaya a seguir discurrendo a las elevadas tasas de estos últimos años



Pasado ya el habitual relajamiento veraniego y con nuevos datos y opiniones de los expertos, la situación de la coyuntura económica española presenta para la mayoría de los analistas cinco rasgos básicos:

1.º La continuidad en el crecimiento positivo del PIB. Un crecimiento que, para el conjunto de 2018 y 2019, superará a la media de los países de la UEM según todas las previsiones.

2.º Sin embargo, la mayoría de los analistas apuesta por una cierta desaceleración del ritmo de crecimiento del PIB en este y en los próximos años algo más severa ahora que en las estimaciones anteriores.

3.º Una correlativa pérdida de intensidad en la reducción del paro y en la creación de empleo. Los datos de paro registrado y de afiliación a la Seguridad Social correspondientes al mes de agosto son muy expresivos.

El paro registrado ha aumentado en 47.047 trabajadores y la afiliación a la Seguridad Social en agosto se ha reducido en 202.996 personas respecto al mes de julio.

4.º Los precios, dentro de una línea de relativa estabilidad, van iniciando un crecimiento moderado, independientemente de la elevación imputable al incremento del precio del petróleo. Así, entre agosto de 2016 y agosto de 2018 el crecimiento del índice de inflación subyacente ha sido de un 2% frente al 0,6% que se registró entre agosto de 2013 y el mismo mes de 2015.

5.º Finalmente cabe destacar un comportamiento sorprendente del sector exterior. Las exportaciones están reduciendo sustancialmente su ritmo de crecimiento y las importaciones —aunque mantienen su positiva trayectoria— han crecido con más intensidad de lo previsto.

Con ese marco de referencia, el tema que ensombrece el panorama es la prevista desaceleración del crecimiento. ¿Qué razones explican esa pérdida de dinamismo? En el corto plazo estos serían los factores clave: el renacimiento del proteccionismo propiciado por el presidente Trump; el bajo crecimiento de los países europeos y la pérdida de intensidad de la evolución de los países emergentes; la elevación de los precios del petróleo; la tendencia de la política monetaria hacia la suave elevación de los tipos de interés; el fuerte endeudamiento nacional y particularmente público que dificulta cualquier acción compensadora de la política presupuestaria, y la pérdida de intensidad en el consumo de los hogares, una vez pasado el aumento compulsivo que suele seguir a los periodos de crisis, entre otros.

Adicionalmente España tiene unos compromisos por su pertenencia a la UEM, que le obligan en los próximos años a eliminar el déficit público estructural.

Pero existe otra razón para la ralentización del crecimiento que, en mi opinión, es más preocupante y que está pasando un tanto desapercibida seguramente porque exige una visión menos cortoplacista de lo que suele ser habitual. Me refiero al hecho de que el intenso crecimiento desde 2014 ha ido conduciendo a nuestra economía real hacia los límites del crecimiento potencial.

Mientras el PIB efectivo es menor que el potencial, el crecimiento económico puede acentuarse impulsando la demanda global, como ha venido ocurriendo en España en el último quinquenio. Una vez alcanzado el potencial el crecimiento del PIB efectivo, dada la lenta evolución de los factores, exige aumentos de la productividad. Según todos los indicios, la producción real de España debe de estar muy cerca de su valor potencial (según Rostow ya se alcanzó esa igualdad en 2017).

Sin embargo, el acoplamiento del PIB efectivo al potencial no se produce de forma automática, hay un periodo de adaptación en el que el PIB efectivo puede “superar” al potencial aunque rompiendo con el principio de estabilidad y tolerando cierto nivel de inflación.

A la vista de esas características de nuestra coyuntura, la pregunta tan lógica como difícil de responder es: ¿hacia dónde va la economía española?

En mi opinión hay dos trayectorias con mayor probabilidad. La primera de ellas, que podemos denominar “trayectoria Solow”, en honor de Robert Solow, premio Nobel de Economía en 1987, se manifestaría en una inicial posición del PIB efectivo superior al PIB potencial, acompañada de una inflación creciente, que se va ajustando paulatinamente a la evolución del PIB potencial.

La segunda trayectoria, que denominaré “trayectoria Keynes” en recuerdo del gran economista John Maynard Keynes, consistiría en una reducción más o menos rápida de la demanda global como consecuencia de la “malignización” de algunos de los factores antes mencionados que tratan situando a la economía en una fase decreciente de un nuevo ciclo que, hoy por hoy, no se vislumbra en absoluto tan intenso como el que sucedió entre 2008 y 2014.

Ante estos dos escenarios, ¿qué cabe hacer? Yo creo que existen un par de aspectos en los que debe centrarse la política económica de los próximos años:

1.º Aprovechar el periodo 2019-2021 para sanear el sector público. La eliminación del déficit, el establecimiento de un plan de reducción de la tasa de endeudamiento público y la revisión del sistema impositivo son medidas necesarias que permitan disponer de un sector público más sano que pueda ejercer una política presupuestaria adecuada.

2.º A medio plazo es necesario avanzar en el cambio de modelo de crecimiento. El potencial productivo de la economía española debe crecer basándose en un aumento de la productividad global de los factores. Lo que implica una política seria de capitalización física, humana y tecnológica. Un simple ajuste de la evolución del PIB efectivo a su trayectoria potencial (con un crecimiento en torno al 1,5% según los estudios disponibles) es demasiado débil como para permitir un aumento sensible de la ocupación y una adecuada generación de bienes y servicios.

En suma, como se ve, pese a las apariencias, el futuro económico de España depende de la voluntad que se ponga en resolver sus problemas de fondo, nada asegura que, si no se hace nada, el crecimiento vaya a seguir discurrendo a las elevadas tasas de estos últimos años.

“Banca: el cliente manda”

José L. Martínez

El Economista, 1 de febrero de 2018

4

JUEVES, 1 DE FEBRERO DE 2018 EL ECONOMISTA

Opinión

BANCA: EL CLIENTE MANDA



**José L. Martínez
Campuzano**

Portavoz y responsable de Comunicación de la
Asociación Española de Banca

La estrategia de los bancos con respecto a la digitalización es sencilla: dar el mejor servicio al cliente, que es el que promueve la innovación financiera con sus deseos y necesidades. Las decisiones de los bancos siempre han estado supeditadas al interés del cliente. Ahora el comportamiento del cliente guía la transformación digital de los bancos.

Antes, los bancos determinaban la forma y la velocidad en que satisfacían la demanda del cliente, pero ahora es éste el que marca la dirección y los tiempos. El que demanda una aproximación diferente, flexible, ágil, tecnológica y amigable, a los bancos, frente a las soluciones más tradicionales del pasado como las sucursales. También pide nuevos servicios financieros con mayor valor añadido, en un entorno de mayor velocidad, comodidad y con el foco en la seguridad.

Por su parte, los bancos realizan importantes inversiones en tecnología y promue-

ven el desarrollo de *startups* con socios tecnológicos, fomentan la formación y el talento, con el fin último de seguir dando el mejor servicio al cliente.

La digitalización e innovación financiera que llevan a cabo los bancos no debe entenderse únicamente como un proceso defensivo frente a potenciales competidores. Tampoco debe identificarse sólo con el objetivo de mejorar la eficiencia. La disrupción digital en el mundo financiero es un proceso natural, una transformación profunda de la actividad bancaria tradicional gracias a las nuevas tecnologías y los novedosos canales digitales.

Este proceso natural de cambio está sometido a la necesaria regulación para garantizar tanto la protección del cliente como la propia estabilidad financiera. Pero garantizar el

cumplimiento de estas dos prioridades es compatible con la innovación financiera. Es necesario que las autoridades habiliten un campo de pruebas (*sandbox*) que permita el desarrollo controlado de la innovación que demandan y benefician a los clientes. El cambio tecnológico conlleva riesgos y es necesario conocerlos y aprender a gestionarlos. Pero los riesgos de no moverse en el nuevo contexto digital son mucho mayores.

Los bancos están enfocados en el crecimiento y la optimización de la actividad, siempre con el cliente como centro del negocio. Los cambios e innovaciones abarcan muchos aspectos de la operativa bancaria. Desde aplicaciones financieras que mejoran la gestión de las finanzas personales a las que mejoran los métodos de pago e identificación. Todo ello genera un proceso que se retroalimenta, donde la propia innovación financiera conlleva cambios en las preferencias de los clientes. Las ventajas para estos son enormes, en un entorno de mayor competencia y elevada transparencia. La digitalización también refuerza la confianza entre el cliente y su banco bajo el principio de mutua responsabilidad.

La innovación financiera enriquece además al ecosistema de pagos. De los pagos en efectivo y con cheques a los pagos con tarjeta y de forma electrónica, bien sea a través de internet o con dispositivos móviles. ¿Evolucionamos hacia una sociedad con menor dinero en efectivo y más pagos electrónicos? Aunque todo apunta a que esa es la tendencia, esta cuestión sólo la pueden responder los clientes. Los bancos deben ofrecer todas las posibilidades existentes de forma que la experiencia del cliente decida. Sin olvidarnos de la regulación. La

directiva de pagos PSD2 recientemente implementada en Europa no sólo propicia la competencia en los pagos, también ofrece enormes oportunidades de negocio a las empresas, que pueden diferenciarse creando servicios de mayor valor añadido para el cliente.

De acuerdo con el último barómetro de Mastercard, más del 82 por ciento de los españoles tiene tarjeta de pago. Y de esta cifra, solo el 21 por ciento sigue optando en los pagos por el efectivo. Los pagos en efectivo,

**El cambio
tecnológico conlleva
riesgos que hay que
conocer y aprender
a gestionar**

generalmente de poco importe, quedan relegados a una costumbre que poco a poco está cambiando. El estudio también muestra el creciente uso de los pagos digitales, donde la tarjeta sigue siendo utilizada por más del 80 por ciento de los usuarios de comercio online. La brecha digital viene dada por la penetración de

internet. De acuerdo con el barómetro, el 18,5 por ciento de la población no tiene acceso a internet. Esto puede suponer un riesgo de exclusión para este porcentaje de población. Es importante que las autoridades se involucren en solucionar este problema. Los bancos españoles abordan igualmente soluciones para estos clientes. Su prioridad es seguir aumentando la inclusión financiera que, a día de hoy, es una de las mayores de Europa.

“El Buen Gobierno Corporativo en las entidades bancarias”

Manuel Azuaga

El Economista, 28 de febrero de 2018

El Economista, miércoles 28 de febrero de 2018
XII Aniversario

MANUEL
AZUAGA
PRESIDENTE DE UNICAJA BANCO



El Buen Gobierno Corporativo en las entidades bancarias

A lo largo de la última década hemos asistido a una etapa de intensos y profundos cambios en los planes de supervisión y regulación que afectan a las entidades bancarias y en los que el ámbito del Gobierno Corporativo ha ocupado una posición preponderante. Las modificaciones introducidas han ido orientadas a mejorar la configuración y la aplicación de los procedimientos e instrumentos con los que aquéllas cuentan y a fomentar las mejores prácticas; en definitiva, a garantizar su Buen Gobierno y su seguimiento por las partes interesadas.

El ejercicio del Buen Gobierno debe asentarse en el proceso de toma de decisiones, sustentado en un modelo de gobernanza que observe un exhaustivo control del riesgo y una estricta vigilancia interna, y garantice una relación ecuatorial con los distintos grupos de interés.

Dentro de ese patrón, la función del consejo de administración adquiere el máximo protagonismo, mediante: 1) la elaboración de políticas y la fijación de objetivos estratégicos, 2) el establecimiento de una estructura organizativa y de un marco de gestión que facilite su desempeño, 3) la alineación de la cultura corporativa con un comportamiento socialmente responsable, 4) la definición del marco de apetito al riesgo, ajustado al perfil, tamaño y modelo de negocio, así como 5) su gestión y control *ex ante* y *ex post*, con base en el modelo de las tres líneas de defensa (gestión de riesgos, control de riesgos y cumplimiento normativo, y auditoría interna).

Atendiendo a la complejidad y especialización adquiridas por el negocio financiero, la composición y la estructura de dicho órgano de gobierno resultan determinantes. Partiendo de la idoneidad de sus miembros, dotados de los conocimientos, capacidades y experiencia necesarios para el ejercicio de su cargo, tanto desde el punto de vista individual como colectivo, el consejo de administración requiere contar con especializaciones en las áreas relevantes y conocedoras de los distintos ámbitos en los que se opera. Asimismo, y a efectos de garantizar la toma en consideración de los intereses de la propiedad accionarial en su conjunto, cobra una gran trascendencia la incorporación de consejeros independientes. Dichos consejeros serán quienes presidan, además de representar la mayoría, las comisiones de apoyo creadas por el consejo de administración para facilitar el desempeño eficaz de sus funciones.

La existencia de una política de remuneraciones alineada con la prevención del riesgo, junto con la divulgación de información relevante y útil que garantice mayores cotas de transparencia y credibilidad en el ejercicio de una actividad fundamentada en la confianza entre las partes interesadas, constituyen, igualmente, prácticas sobre las que se asienta el Buen Gobierno Corporativo en las entidades bancarias.

Las decisiones deben sustentarse en un exhaustivo control del riesgo y una estricta vigilancia interna

“Cambises y los préstamos hipotecarios”

Manuel Conthe

Expansión, 10 de abril de 2018

Marzo 30 abril 2018 Expansión 51

Opinión

El último libro de Nassim Taleb alerta de los riesgos asimétricos, que estuvieron presentes en la crisis del mercado inmobiliario en España.

Cambises y los préstamos hipotecarios



CRÓNICAS MÍNIMAS

Manuel Conthe
conthe@yahoo.com

En su libro *Cuáles, Boates and Bombs. How Economic Explanations Military History* (2014), el economista Jürgen Brauer y el historiador Hubert Van Thuyll cuentan que en el siglo XIX los dioses de fábricas de explosivos fijaban su hogar junto a ellas, para lograr que los trabajadores vencieran el miedo y confiaran en las medidas de seguridad de la empresa.

“Skin in the game”

De escañonaje de que los administradores y propietarios de una empresa comparten los riesgos inherentes al negocio se hace eco Adam Smith en su *Riqueza de las Naciones* cuando critica que los Estados concedieran a algunas compañías por acciones el privilegio de la “responsabilidad limitada” (frente a la limitación de los socios en las tradicionales sociedades colectivas). “Esta exclusión total de preocupaciones y riesgos, salvo por una pequeña suma, anima a gente que no arriesgaría su fortuna en sociedades colectivas (*private company*) a aventurarse en compañías por acciones (*joint stock companies*)...cayos directores, al ser gestores del dinero ajeno, no del propio, no le prestarán la debida vigilancia que los socios colectivos prestan al suyo. Siempre prevalecerán, en consecuencia, las negligencias y excesos en la gestión de tales compañías”.

La idea se expresa hoy en Estados Unidos exigiendo a quienes gestionan un negocio que pongan *skin in the game* (es decir, que “se jueguen el pellejo”), expresión inglesa de origen in-

diano que, popularizada entre los inversores por Warren Buffett —a quien gusta que los ejecutivos de las compañías en que invierte sean también accionistas—, da título al último libro del conocido escritor y economista americano-libanés Nassim Taleb.

El nuevo libro de Taleb no es muy recomendable: aunque enfatiza, con razón, los peligros de las asimetrías ocultas en los incentivos de la vida cotidiana, es una desastrosa colección de reflexiones clínicas, entremezcladas de citas graco-latines y acerbos críticos ultraliberales contra los que llama “intelectuales pero idiotas” (Hemant, Obama, Thaler, Sansón, Pinker...).

Según Taleb, ya el código de Hammurabi condenaba a muerte al constructor de una casa cuando el edificio se derrumbaba y su propietario moría en el accidente; y, como ejemplo fustal de *skin in the game*, recuerda que el rey persa Cambises condenó al juez provincial Sisamnes a ser despidado vivo (como narra Heródoto) e ilustra el cuadro del pintor flamenco Gérard David) e hizo aplazar con su pie el sillón desde el que vendría que impartir justicia el juez que nombró para sustituirlo, precisamente el hijo del desfilado. Siguiendo con brutal lógica, el propio Taleb sugiere (página 114) que para disuadir a los terroristas suicidas —cagados más por el deseo de holocausto que por ganar de las huestes— convendría que los Estados castigaran sus familias.

Incentivos asimétricos

Taleb acierta, sin embargo, cuando enfatiza que la última crisis financiera se vio exacerbada por la asimetría de los incentivos de muchos agentes, que se beneficiaron de la culpa de ajenía, pero no sufrieron en propia piel las secuelas de la crisis.



Nassim Taleb, escritor americano-libanés.

Aunque las agencias que calificaban y las entidades que generaban hipotecas sub-prime son, probablemente, la ilustración perfecta de ese riesgo, Taleb lo ilustra con el que llama *Bob Rubin trade*, en referencia al antiguo ejecutivo de Goldman Sachs y posterior Secretario del Tesoro (Ministerio de Hacienda) en tiempos de Clinton, quien, tras abandonar ese cargo, pasó a Citibank, obtuvo una remuneración acumulada de 120 millones de dólares, pero no tuvo que devolver nada cuando durante la crisis de 2008 el Tesoro americano tuvo que rescatar el banco.

Aunque Taleb diga paterno su desprecio por legisladores, reguladores y supervisores, éstos han tomado en cuenta los peligros de las asimetrías, lo que les ha llevado a imponer reglas sobre devolución de contribuciones por los gestores en caso de fraude o crisis (*claw back clauses*) e incentivos a largo plazo mediante la entrega e inmovilización de acciones de su compañía. Otras iniciativas legislativas han buscado reforzar el papel de los vigilantes (*watchdogs*), para que se esfuerzen en detectar vulnerabilidades y prevenir riesgos.

Ley de Crédito Inmobiliario

Como manifestación reciente en España de ese enfoque —tras la pátula de litigios que han engendrado los

préstamos hipotecarios (sobre todo los *multi-divisa*, con cláusulas suelo o con derivados de cobertura)—, el Gobierno ha previsto en el artículo 13 del reciente proyecto de Ley de Crédito Inmobiliario —actualmente en trámite parlamentario— que el prestatario cede su viaje a obtener un préstamo hipotecario sea quien elija al notario que autentica la escritura y, además, debe comparecer ante él en los días previos a la firma del préstamo, para que el notario le asesore e informe sobre las cláusulas del préstamo; se requiere de que el banco le ha proporcionado toda la información exigible (que el banco habrá debido transmitir en paralelo, de forma electrónica, al propio notario); se asegura de que el cliente ha entendido de que lo reconoce así de forma manuscrita en la propia escritura. El notario deberá dar fe en un acta del contenido de su reunión con el prestatario y del cumplimiento por el banco de las obligaciones de información, requisitos sin los cuales no podrá autorizar la escritura de préstamo.

El grupo de Podemos ha propuesto, sin embargo, suprimir ese artículo, pues sospecha que el banco logrará encaminar al cliente hacia algún notario afín, más atento a los intereses del banco que a los del cliente; y burlanta el peligro de que el acta notarial “consolida una herramienta de protección a los prestamistas, y no

a los prestatarios, que son la parte débil del contrato”. Considera preferible que ese control de legalidad lo ejecute en el futuro, llegado el caso, los Tribunales. Otros grupos parlamentarios también han criticado que se atribuya al notario una función que exige conocimientos financieros y que —dicen— debe corresponder a los bancos o al abogado del cliente.

En mi opinión, la previsión del artículo 13 es sensata y resulta coherente con el principio que ya refleja (en su parte no anulada en 2006 por el Tribunal Supremo) el artículo 145 del Reglamento Notarial: el notario deberá comprobar que el otorgamiento de la escritura se adecua a la legalidad y a “la voluntad debidamente informada” de los otorgantes. Fue la idea que, a pesar de su escaso rango, ya consagró en 1994 para los préstamos hipotecarios una Orden Ministerial conjunta de los Ministerios de Economía y Hacienda y de Justicia. Esa función del notario de comprobación e indagación de la “voluntad debidamente informada” es adicional a las obligaciones de información del banco, no sustitutiva.

En ocasiones será el prestatario quien, apremiado por la compra del piso, reste importancia al trámite notarial de información previa y lo convierta en una formalidad. Si así fuera, que poco con las consecuencias de su frivolidad. Pero en otras ocasiones el peligro será, como teme Podemos, que sea el banco quien elija en la práctica al notario “independiente” y logre “capturarlo”, para que no ponga pegas. Pensemos, además, que si el rigor del notario frustra la firma de un préstamo, no cobrará nada, lo que introducirá en sus contribuciones una peligrosa asimetría.

Menos brutal que Taleb, nunca propondré castigar con el rigor de Cambises al banco o notario que intenten burlar el trámite del artículo 13 del proyecto de Ley. Pero sí serán necesarias medidas sancionadoras o de control que eviten que se desvirtúe.

Presidente del Consejo Asesor de EXPANSIÓN y Actualidad Económica

Expansión.com | alosa@expansion.com
Toda la Crónica de Finanzas en www.expansion.com/finanzas

“La banca española progresa adecuadamente”

Joaquín Maudos

Expansión, 10 de mayo de 2018

46 | Expansión | 10 de mayo de 2018

Opinión

La banca española progresa adecuadamente



Joaquín Maudos

El recién publicado Informe de Estabilidad Financiera del Banco de España muestra que, salvado el “resaca” de Popular, el sector bancario español progresa adecuadamente: aumenta la rentabilidad, caen los activos improductivos, y mejora la eficiencia. La imagen del sector bancario español es mejor que la del sector en España, ya que el negocio doméstico está más prisionado por los bajos tipos de interés del BCE, lo que es una pesadilla para el margen de intermediación, que es insuficiente para financiar los gastos de explotación.

Vayamos por partes. A nivel consolidado (incluyendo, por tanto, el negocio tanto en España como en el exterior), la banca sigue “adelgazando”, ya que el activo ha caído un 12%. Es en el negocio doméstico donde se concentra la caída de la actividad, con una pérdida de balance del 3,9%. Por esta vía, menor actividad implica menores ingresos. El positivo contexto macroeconómico en el que se ha movido el sector bancario español ha sido un buen caldo de cultivo para seguir reduciendo los activos dudosos. La tasa de morosidad del crédito, aunque se sitúa por encima de la media europea (4,7% vs. 4,4%), ha reducido el diferencial. En el negocio en España, la tasa de morosidad es superior (7,9%), aunque el volumen de préstamos morosos viene cayendo con fuerza (un 8% en el último año), hasta situarse en 94.000 millones de euros. No obstante, si sumamos los 58.000 millones de euros en activos adjudicados (que también son improductivos), la tasa de mora ampliada sube al 12,5%.

El intenso despalancamiento del sector privado pasa factura sobre un stock de crédito que sigue cayendo, aunque cada vez a menor ritmo. En el negocio doméstico, ha caído un 1,9% en 2017. La excepción es el crédito al consumo, que aumentó un 29% el año pasado, sector en el que las entidades buscan rentabilidad en forma de mayores márgenes, pero donde asumen más riesgo. Un aspecto a destacar es que, poco a poco, la banca española va soltando el pesado lastre del ladrillo, donde las entidades llegaron a concentrar el 64% del crédito al sector privado. No obstante, sigue concentrando hoy día más de la mitad (54%). Construcción y actividades inmobiliarias concentran el 30% del total de créditos morosos, la mitad que en el año 2012.

Un análisis pormenorizado de interés que contiene el informe del Banco de España es la evolución de la composición de los préstamos hipotecarios según la ratio préstamo/valor de la garantía (LTV. Jóvenes vultre en sus siglas en inglés). Frente a los excesos cometidos en años de burbuja, en los más recientes cae el porcentaje de préstamos con ratios por encima del 80%, lo que es una buena noticia para evitar riesgos. En términos de resultados, 2017 ha concluido con la rentabilidad sobre recursos propios (ROE) del 6% incluyendo el negocio en el exterior, pero que cae cuando se analiza la rentabilidad en Espa-

ña. Es en el negocio doméstico donde se nota el efecto de los bajos tipos de interés y del mayor volumen de activos improductivos. Si en el agregado se incluye Popular, que lo distorsiona todo, la rentabilidad cae en picado, hasta el punto que es negativa en el negocio doméstico, con un beneficio contable de -3.920 millones de euros. Sin Popular, la rentabilidad sigue subiendo, del 4,3% en 2016 al 6% en 2017 en términos consolidados. En cualquier caso, persiste el problema de viabilidad del sector, ya que esa rentabilidad es insuficiente para satisfacer al inversor que pide al menos un 10% (coste del capital).

Optimismo

El análisis de la cuenta de resultados invita a un cierto optimismo cuando el foco se pone en los grupos consolidados que incluyen negocio fuera de España. Así, el margen unitario de intereses ha aumentado en 2017, así como el peso de las comisiones en el activo (ya aportan la cuarta parte del total de ingresos netos), lo que explica un aumento del margen de explotación a pesar de que ha aumentado el coste unitario de explotación. Menos activos problemáticos implica menores necesidades de provisiones, lo que también es un factor que ha contribuido a aumentar la rentabilidad.

Donde la foto no sale tan bonita es en el análisis de la solvencia. Aunque la ratio de solvencia aumentó el año pasado, los datos que aporta la Autoridad Bancaria Eu-

La buena noticia es que la banca española sigue siendo una de las más eficientes de la zona euro

ropa nos sitúan a la cola de la UE26 en términos del capital de mayor calidad (CET1) cuando se mide con los criterios de Basilea III implementados al 100%. En concreto, la ratio es del 11,4%, tres puntos por debajo de la media de la UE. Por tanto, es necesario seguir fortaleciendo el capital en los próximos años.

En resumen, si bien todavía queda en el balance de la banca española la herencia de la crisis en forma de un elevado importe de activos improductivos, la rentabilidad se va recuperando, algo difícil de lograr en un entorno en el que los bajos tipos de interés impiden recuperar el principal margen de las entidades, que es el de intermediar los depósitos a créditos. La buena noticia es que la banca española sigue siendo de las más eficientes de la zona euro, y ello es posible gracias a la profunda reestructuración que ha tenido lugar corrigiendo mucho el exceso que había en la capacidad instalada. Si se consolida la recuperación de la economía española (y las provisiones apuntan en esa dirección), la morosidad seguirá cayendo y el stock de crédito volverá a tasas positivas de crecimiento, lo que aportará más ingresos y menos costes de saneamiento. Pero hay que ser prudentes y pensar que para competir hay que mejorar la solvencia, y en este terreno no salimos bien parados en la comparativa internacional.

Catedrático en la Univ. de Valencia,
director adjunto del Iria y
colaborador del Cuneo

“Bancos: palanca de cambio hacia una economía sostenible”

José M^a Roldán

El País, 30 de septiembre de 2018

18 NEGOCIOS EL PAÍS, DOMINGO 30 DE SEPTIEMBRE DE 2018

LABORATORIO de IDEAS

SISTEMA FINANCIERO

JOSÉ MARÍA ROLDÁN

Bancos: palanca de cambio hacia una economía sostenible

Esoy convencido de que las finanzas sostenibles, lejos de ser una moda pasajera, algo meramente reputacional, se han convertido en el catalizador de un cambio sin precedentes en los modelos de crecimiento económico, que tendrá consecuencias de calado a medio plazo para el sector bancario, para sus clientes y acreedores, y para la sociedad en su conjunto.

Las finanzas sostenibles se han convertido en muy poco tiempo en un asunto clave para nuestros bancos, principalmente porque las autoridades públicas se han propuesto utilizar al sector financiero, al igual que lo hicieron en el pasado con la lucha contra el blanqueo de capitales, como instrumento para llevar a cabo la transición energética hacia modelos económicos y financieros menos intensos en carbono y más respetuosos con el medio ambiente. Se trata de lograr una transición ordenada y paulatina —que preserve la estabilidad financiera— desde el modelo económico vigente hoy a otro en el que la emisión de gases de efecto invernadero sea menor, todo ello en un horizonte temporal amplio, pero no eterno, y que tienda a acelerarse. En este objetivo coinciden todos —Gobiernos e instituciones supranacionales— y también en que la mejor palanca para promover ese cambio gradual, y casi la única efectiva, es el sector financiero, lo que incluye a bancos y mercados.

Las autoridades internacionales —tanto europea, Comisión y Parlamento, como mundiales, Naciones Unidas y Consejo de Estabilidad Financiera o FSB— han apostado por la banca como agente de este cambio y han decidido también pasar a la acción y acelerar este proceso. De hecho, la Comisión Europea (CE) se ha propuesto llevar a cabo su Plan de Acción sobre Finanzas Sostenibles en el periodo 2018-2020; eso es, en tan solo dos años. La Comisión calcula que será necesario invertir 180.000 millones de euros anuales para alcanzar en la Unión Europea (UE) los objetivos marcados en el Acuerdo de París, por lo que las medidas recogidas en su plan buscan, ante todo, crear un entorno favorable para que los inversores privados colaboren en ese notable esfuerzo inversor.

Entre las propuestas planteadas por la CE a corto plazo destaca la taxonomía o clasificación oficial de actividades sostenibles, que serán introducidas progresivamente en las normas de la UE. Esto permitirá aclarar qué es sostenible y qué no lo es, y ofrecerá un lenguaje común a todos los actores. Esta taxonomía es importante para el sector bancario, en particular, porque de acuerdo con esa clasificación se desea introducir el factor de sostenibilidad en los requisitos de capital

de los bancos y porque fijará los criterios que servirán para medir y comparar los riesgos financieros vinculados al cambio climático. Además, contribuirá de forma decisiva a desarrollar el todavía incipiente mercado de bonos verdes que precisa de cierta estandarización, cuestión ésta sometida a polémica. Por una parte, los operadores de mercado temen que la intervención de las autoridades públicas en la definición de un mercado tan inmaduro pueda dar al traste con la emergencia de forma espontánea de las mejores prácticas en este terreno. Por otra, las autoridades son conscientes de la necesidad de introducir un lenguaje común —hoy por hoy ausente— y unos requisitos de transparencia que, lejos de ahogar un mercado incipiente, favorezcan su desarrollo.

En cualquier caso, y precisamente por tratarse de un mercado todavía inmaduro, es vital que las autoridades entiendan que esa intervención inicial a la hora de establecer estándares debe ser compatible con una cierta flexibilidad para adaptarse a un mercado cambiante que irá ganando en madurez. En éste como en tantos otros campos, el diálogo entre el sector público y el privado resultará fundamental para garantizar un correcto desarrollo del mercado. A nadie se le oculta que tanto las oportunidades que ofrecerá este mercado verde para acceder a fondos en mejores condiciones como la ocasión de servir de canal a las cuantiosas inversiones que se requerirán para llevar a cabo la transición energética —o incluso la posibilidad de mejorar los ratios de capital regulatorio— representan todas ellas una incuestionable oportunidad de negocio para las entidades bancarias, que ya han comenzado a posicionarse para competir en este mundo de las finanzas verdes.

En el ámbito de los requisitos de capital se presenta la oportunidad, tampoco exenta de polémica, de utilizar factores de apoyo y penalización, los llamados *green and brown factors*, que, en mi opinión, son plenamente compatibles con una óptica pura de gestión de riesgos prudenciales. En la medida en que el sector financiero se constituye en la palanca que las autoridades van a utilizar para apoyar ese cambio hacia modelos de crecimiento sostenible, tiene sentido que se utilice un sistema de incentivos, de bonos y males, para lograr precisamente una transición gradual que evite los potenciales riesgos para la estabilidad financiera.

Esa transición va a tener un impacto sobre todos los sectores económicos. En función de la velocidad de ésta, sobre todo, si se produce de forma más rápida de lo esperado, sectores enteros de la economía pueden ver comprometida su viabilidad por la potencial incompatibilidad entre los requisitos de rentabilidad a



RAFAEL ROLDÁN

El plan europeo de finanzas prevé una inversión de 180.000 millones de euros al año para cumplir el Acuerdo de París

Contribuirá de forma decisiva a desarrollar el incipiente mercado de bonos verdes, que precisa estandarización

como plazo con los del medio plazo. Por ello, debemos evitar una transición abrupta, un *cliff effect*, que desencadene pérdidas financieras que afecten al sistema financiero y a su estabilidad. ¿Qué sector es instrumental para garantizar una transición que preserve la estabilidad financiera? Una vez más, es el sector financiero, pues a través de sus decisiones de financiación, de sus condiciones de volúmenes y precio, puede ir acompañando el ritmo de cambio, al enviar señales a los agentes sobre las políticas inversoras favorecidas, y aquellas que se verán crecientemente penalizadas. Y en la medida en que los incentivos estén alineados entre los Gobiernos, los supervisores y los operadores financieros, se asegurará una transición que preserve la estabilidad financiera.

Como se puede observar, a nuestros bancos les toca desempeñar un papel clave en este proceso de cambio hacia un nuevo paradigma económico y financiero, y al tiempo tienen que convencer a sus clientes y accionistas de su compromiso profundo con los valores asociados a un desarrollo económico, sostenible e inclusivo y de que esos valores son compatibles con la rentabilidad a medio plazo de sus empresas.

José María Roldán es presidente de la Asociación Española de Banca (AEB).

“La tormenta que viene”
Guillermo de la Dehesa
El País, 9 de septiembre de 2018

EL PAÍS, DOMINGO 9 DE SEPTIEMBRE DE 2018 **NEGOCIOS** 17

DIEZ AÑOS DE CRISIS
LA OPINIÓN

5



GUILLERMO
DE LA DEHESA

La tormenta que viene

En un artículo muy reciente publicado por el CEPR, Jeffrey A. Frankel, profesor de la Kennedy School de Harvard, explica cómo las estadísticas actuales de EE UU son buenas, sin embargo, la próxima recesión podría ser seria. La expansión actual ha durado más de la cuenta: si continúa un año más igualaría el récord de 10 años de expansión alcanzado en los años noventa. El desempleo es solo del 3,9%, en julio de este año, tanto como en el Gobierno de Bill Clinton. De acuerdo con la Oficina de Asuntos Económicos (BEA), el crecimiento estimado en el segundo trimestre ha sido del 4,2%, el más alto desde el 4,0% registrado en 2014, durante el Gobierno de Barack Obama. Pero augura una nueva recesión, que siempre suele seguir tras un crecimiento elevado y esta vez será más severa que la media. Como ha señalado también, recientemente, Martin Feldstein, presidente emérito del NBER y profesor de Economía de Harvard, la Bolsa de Nueva York (NYSE) alcanzó el máximo histórico en un mercado al alza el 22 de agosto y el índice S&P 500 ha aumentado un 230% desde 2008, el mayor período de alza de los precios en Bolsa.

El primer factor que ha contribuido a este alza han sido los bajos tipos de interés que ha mantenido la Reserva Federal. La tasa a corto plazo de los fondos federales se ha mantenido en casi cero desde 2008 y solo empezó a crecer hasta el 1% en 2017, sigue siendo hoy más baja que la inflación. Los inversores, que prefieren mayor rentabilidad, han invertido cada vez más en Bolsa, subiendo sus precios. Lo lógico es que los precios de las acciones sean iguales al valor presente de los beneficios futuros, un parámetro que suele crecer cuando los tipos son bajos. La reforma del impuesto de sociedades implantada, a finales de 2017, junto con la desregulación que ha aumentado los beneficios corrientes y los esperados.

Con un PIB real (ajustado por inflación) aumentando más del 3% este año, la solidez de la economía ha hecho que los inversores —tanto extranjeros como estadounidenses— inviertan en acciones de la Bolsa de Nueva York (NYSE). Ahora bien, la experiencia nos muestra que las alzas en Bolsa no suelen durar mucho. Al final, se reducen porque la Fed tiene que subir los tipos de interés para mantener la inflación en el 2%. Sin embargo, el índice de precios al consumo es un 2,9% superior al de hace un año. Incluso la inflación subyacente ha aumentado un 2,4% sobre 2017. El tipo a corto plazo de la Fed es ahora solo el 1,75%, haciendo que el tipo real sea negativo. El comité que regula el mercado de deuda estadounidense (FOMC) ha proyectado que el tipo medio de los fondos federales aumentará al 2,4% a finales de 2018, al 3,1% al cierre del 2019 y al 3,4% a finales de 2020.

Por esta razón, el mayor riesgo para la NYSE será la subida de los tipos de interés a largo plazo. El tipo de interés en los bonos a 10 años es ahora del 2,6%, lo que implica un tipo de interés real cero, si se descuentan la tasa de inflación. Históricamente, el tipo real en los Bonos del Tesoro ha sido del 2%, lo que implica que el tipo a diez años puede subir al 5%. Asimismo, hay tres factores que van a contribuir a la subida del tipo de interés a largo plazo. El primero es que el tipo de los fondos federales pondrá presión al alza en los tipos de interés a 10 años. Con un desempleo del 3,9% y que irá cayendo a lo largo del año, la tasa de inflación continuará subiendo. Incluso si la Fed no sube los tipos lo suficiente, la inflación hará que el mercado demande tipos más elevados para compensar la pérdida de valor real de sus inversiones.

Pero lo que va a producir un aumento del tipo a 10 años va a ser el enorme déficit fiscal, ya que el Gobierno Federal va a pedir prestado más de un billón de dólares en 2018 y en los años siguientes. La Oficina de Presupuestos del Congreso (CBO), en sus cifras en inglés, ha proyectado que la deuda federal en manos del público crecerá desde el 78% del PIB a cerca del 100% durante la década próxima. Aunque un 50% de la deuda está en manos de inversores extranjeros, la tendencia es que estos dejen de comprar y los inversores nacionales la compren, como lo están haciendo ahora, pero demandando tipos de interés más elevados.

Jeffrey Frankel, por su lado, estima que la inflación volverá a subir que es probable que haya otra escalada proteccionista de Trump, lo que provocará un choque negativo en el resto del mundo. La crisis en Turquía puede expandirse a otros países y la crisis del euro no ha acabado todavía, aunque el salvamento de Grecia haya terminado en agosto y los acreedores declaran que su deuda del 180% del PIB es insostenible. Italia tiene problemas políticos muy serios y le costará volver a crecer.

China está en una situación vulnerable por los ataques de Trump, al observar que está superando a EE UU en la producción de manufacturas; también tiene problemas internos de crecimiento, y, además, ha aumentado su deuda al 256% del PIB, mientras que la deuda promedio de la eurozona es del 80,7%. Para colmo, Feldstein señala que la política del Gobierno de EE UU es más procíclica que en la expansión de los años sesenta y, probablemente, que en la Segunda Guerra Mundial, en lugar de ser contráctica. Ha aumentado el déficit tanto por el lado de los ingresos como en el de los gastos.

Es decir, una vez más, como ya ocurrió en las Administraciones de Ronald Reagan y de George W. Bush, a pesar de llamarse “conservadores fiscales” fueron “gastadores fiscales” en la práctica. Por esa razón, en la próxima recesión, EE UU no tendrá espacio fiscal para responder, porque no tendrá munición suficiente.

En la eurozona, la situación es todavía más complicada. Por un lado, el BCE va a empezar a subir tipos justo cuando su crecimiento, ajustado por el ciclo, ha caído en el segundo trimestre de 2018 al 0,3% cuando el del anterior era el 0,4%, es decir, el crecimiento más bajo desde 2016. Por otro lado, el BCE tiene que ir soltando de su balance toda la enorme deuda que ha ido comprando para evitar la quiebra de varios Estados miembros. El 31 de julio de 2018, Eurosax muestra que el crecimiento del PIB en el segundo trimestre va a ser del 0,3% en la eurozona y del 0,4% en la Unión Europea. Desde el cuarto trimestre de 2014, pero especialmente desde el tercer trimestre de 2016, el crecimiento de ambas viene cayendo. En mayo, los indicadores de la Comisión Europea estimaron que el crecimiento económico ha bajado hasta 112,5, cayendo por quinta vez consecutiva.

La deuda pública media, en porcentaje del PIB de la eurozona, es mayor que la de EE UU. Por esa razón, la debilidad de la eurozona es mayor. Además, algunos de sus miembros, como Alemania y Holanda, rechazan que exista una política fiscal común que, si no se consigue pronto, podría impulsar otra gran recesión. Danièle Noy, presidenta del Consejo de Supervisión del BCE, acaba de advertir que la próxima crisis de la eurozona estará ligada al mercado inmobiliario (afectando a España) aunque los bancos están más preparados para afrontar, el Mecanismo Único de Resolución (SRM) está funcionando adecuadamente.

Guillermo de la Dehesa es presidente honorario del Centre for Economic Policy Research (CEPR) de Londres.

“La subida de tipos en EE UU va a poner en riesgo la expansión de los mercados bursátiles en todo el mundo”

“El gran error de Donald Trump”

Mathew Lynn, El Economista

26 de diciembre de 2018

EL ECONOMISTA | MÉXICO | 26 DICIEMBRE DE 2018

5

Opinión

EL GRAN ERROR DE DONALD TRUMP



Mathew
Lynn

Director Ejecutivo de Strategy Economics

Era, al menos según los rumores nocturnos de la Casa Blanca, la prueba de que sus reformas estaban funcionando. Wall Street estaba en racha. Los estadounidenses comunes se estaban haciendo más ricos. El Dow, el S&P 500 y el Nasdaq superaron fácilmente a todos los demás índices importantes del mundo. Si necesitabas pruebas de que Donald Trump estaba haciendo grande a Estados Unidos de nuevo, estaba ahí mismo, y el presidente quería asegurarse de que todo el mundo lo supiera y de que él mereciera todo el crédito.

¿Ahora? Con el mercado de valores tambaleándose, se ha quedado extrañamente callado. De hecho, presumir de los mercados puede resultar un gran error político. Han empezado a resbalar y finalmente podríamos estar de camino a un choque total. La volatilidad ha aumentado desde que asumió el cargo, y resulta que su historial ha sido mediocre en el mejor de los casos en comparación con su predecesor. Los políticos inteligentes se distancian de los mercados en la medida de lo posible. Pero Trump ha vinculado su destino con el Dow Jones, y todavía podría convertirse en su mayor víctima. Babboledad hasta el invierno pasado, y verás cómo Trump se jactaba con nosotros

te a medida que los mercados tocaban nuevos máximos. “Estas viendo lo que está pasando en el mercado de valores”, dijo en enero. La gente apreciaba lo que hacíamos. El último día del mes, estaba tocando el mismo tambor. “Un éxito sin precedentes para nuestro país de muchas maneras. Un mercado de valores récord, fuerte en delitos militares y fronterizos”.

Al igual que un deportista que consumió demasiados esteroides, se apresuró a hablar del Dow más alto, y si hubo un ligero bamboleo, inmediatamente culpó a los demócratas.

A pesar de los pronósticos generalizados de que la agenda proteccionista y derrochadora de Trump sería un desastre para la economía, los mercados respondieron positivamente a su elección. El *Trump Ramp*, tal y

como se conoció en las salas de operaciones de la bolsa, era lo suficientemente real. En octubre, el Dow Jones alcanzó una cifra récord, y también se anotó su carrera al alza más larga de la historia, al menos medida por la longitud, si no por la fuerza.

Parte de eso se debió al impulso, pero no cabedada de que las políticas del presidente dieron un impulso al mercado. Su reforma radical del impuesto de sociedades, que casi redujo a la mitad la que había sido una de las tasas más altas del mundo, estaba alejando a los gigantes corporativos de Estados Unidos a traer dinero a casa de nuevo, mientras que la reducción de la burocracia mantenía al menos la promesa de revivir el espíritu empresarial del país. Con una tasa de

crecimiento del 3,5 por ciento, sin duda podría tener algún éxito.

El problema es que jactarse de la bolsa de valores puede ser un gran error, porque es muy fácil que vuelva a morderte. Curiosamente, Trump ha estado muy callado en las últimas semanas, sin hacer mención de su rendimiento en Twitter desde principios de noviembre. ¿Una sorpresa? No exactamente. El índice ha recibido una paliza. El Dow ha perdido más de 2.000 puntos desde su máximo histórico, está siendo golpeado una y otra vez. De hecho, su rendimiento bajo Trump ya empieza a parecer muy mediocre.

Según algunas cifras de Bespoke Research, a mediados de noviembre, la ganancia de casi el 25 por ciento en el mercado desde que Trump fue elegido es menor que la del presidente Barack Obama en el mismo momento de su mandato (aunque, para ser justos, es mejor que la de George W. Bush o Bill Clinton y solo ha sido derrotado por Roosevelt y Coolidge en el siglo XX).

Las cuatro mayores caídas en un solo día en el Dow se han producido durante la Presidencia de Trump (liderada por la caída de 1.175 puntos en febrero de este año). Hay que remontarse hasta 2008 para encontrar la quinta caída más grande. Trump merece, al menos, parte de la culpa por eso.

Los últimos vaivenes, por ejemplo, se han desencadenado por su beligerancia sobre el comercio con China. Su cuestionamiento abierto de la política de la Reserva Federal ha estado sembrando el pánico en los mercados

de bonos y acciones. Si bien algunas de sus políticas iniciales, como los recortes de impuestos y la desregulación, fueron exitosas para la renta variable, su proteccionismo es terrible para sus mercados, y su enfoque cático para dirigir su administración está empezando a tener un efecto significativo. Si ayudó a subir el índice, entonces también está claro que en el último mes lo ha estado bajando de nuevo.

De hecho, los políticos inteligentes no intentan enfrentarse al mercado. No hacen que los índices bursátiles, los tipos de cambio o los precios de los bonos sean una prueba de su éxito o fracaso. ¿Por qué? Porque saben que puede morderlos fácilmente. Los mercados se ven afectados por toda una serie de factores, desde la política monetaria hasta el ciclo económico, pasando por la tecnología y los flujos comerciales. El presidente de los Estados Unidos puede ser el individuo más poderoso del mundo, pero ni siquiera él puede controlar lo que le pasa a todas las fuerzas que actúan en el país.

Por ahí, después de una racha al alza tan larga, un choque a gran escala no es imposible. Un líder político de mayor nivel habría sido consciente de ello y se habría mantenido alejado del Dow.

En cambio, Trump es adicto a la jactancia y a la autopromoción insipida. Se llevó el crédito por el aumento de las acciones. Ahora apenas puede quejarse si asume la culpa de un accidente. Será completamente merecido.

Su enfoque abierto de la política de la Reserva Federal ha sembrado el pánico en los mercados

Durante su gobierno, el Dow ha perdido más de 2.000 puntos desde su máximo histórico

“Steven Pinker, el defensor de la Ilustración”

José M. Domínguez

Diario Sur, 26 de septiembre de 2018

Diario Sur, miércoles 26 de septiembre de 2018

OPINIÓN 27

LA TRIBUNA

Steven Pinker, el defensor de la Ilustración

JOSÉ M. DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ
CATEDRÁTICO DE HACIENDA PÚBLICA DE LA UNIVERSIDAD DE MÁLAGA

Después de dos siglos y medio, la Ilustración ha demostrado que funciona, posibilitando que, a través del conocimiento, se haya favorecido el florecimiento humano



Me atrevería a decir que ‘sin defensa de la Ilustración’ está llamada a ser una obra sumamente relevante en el ámbito del conocimiento económico, pese a no estar escrita por un economista, sino por un especialista en ciencia cognitiva, Steven Pinker, profesor de la Universidad de Harvard. También aventuraría el pronóstico de que no gozará del entusiasmo dispensado a otros textos, aparecidos en los últimos años, centrados en la crítica a las deficiencias observadas en los sistemas económicos imperantes en los países occidentales desarrollados. No cabe esperar un gran respaldo de una comunidad como la de los intelectuales, a la que no se dirigen precisamente grandes halagos: los intelectuales que se llaman a sí mismos ‘progresistas’ en realidad odian el progreso. No es que odien los frutos del progreso [de los que disfrutamos]... Lo que odian a los intelectuales es la idea de progreso: la ciencia ilustrada en que nuestra comprensión del mundo puede mejorar la condición humana.

A diferencia de tales evaluaciones demolidoras y, en algunos casos, apocalípticas, el propósito declarado de la obra del profesor Pinker es demostrar la ‘oscura visión’ de que vivimos en un mundo lúgubre. Esa visión es, según él, no simplemente errónea, sino completamente errónea.

La Ilustración, identificada con los ideales de la razón, la ciencia, el humanismo y el progreso, halló pronto en su camino la oposición de corrientes contrarias. Para Pinker parece una locura que, en pleno siglo XXI, los ideales anti-Ilustración sigan encontrándose presentes en una inusitada gama de movimientos culturales e intelectuales de las élites, además de en sectores como los del fundamentalismo religioso, el nacionalismo, el populismo, y las ideologías políticas de izquierda y de derecha, convertidas en religiones seculares.

La civilización moderna, según algunas tesis influyentes, está en un proceso de declive y camina hacia el colapso. El grueso del libro va dedicado a refutar ese dictamen, sin limitarse a una línea argumental en un plano meramente dialéctico. Su autor parte de exponer algunas de las causas que llevan a alimentar las visiones más pesimistas, entre las que señala la naturaleza de las informaciones que se difunden (las noticias concierne a las cosas que ocurren, no a las que no ocurren).

Pinker se pregunta qué es el progreso y plantea una serie de dimensiones para su identificación, sobre la base de considerar que la vida es preferible a la muerte; la salud, a la enfermedad; el bienestar, a la penuria; la abundancia, a la pobreza; la paz, a la guerra; la seguridad, al peligro; la libertad, a la tiranía; la igualdad de derechos, a la discriminación; la alfabetización, al analfabetismo; el conocimiento, a la ignorancia; la inteligencia, a la torpeza; la felicidad, al sufrimiento; las oportunidades de disfrutar de la familia, los amigos, la cultura y la naturaleza, al trabajo penoso y la monotonía. Dado que todos estos aspectos pueden ser objeto de medición, si se pudiese demostrar que los atributos preferidos han aumentado o mejorado a lo largo del tiempo, habría que concluir que ha habido progreso.

Su defensa de los logros y resultados de la Ilustración se basa, pues, en datos. Apoyándose en una amplia batería de indicadores socioeconómicos nos ilustra documentadamente acerca de cómo han evolucionado los principales elementos que definen el bienestar de

las personas. Estas son algunas de las conclusiones obtenidas:

I. Sea cual sea la edad de una persona, tiene por delante muchos más años de vida, y en mejores condiciones de salud, que las personas de la misma edad en décadas y siglos anteriores.

II. Más de 5.000 millones de vidas han sido salvadas, históricamente, gracias a los descubrimientos científicos.

III. De los 70 millones de personas que murieron en las mayores hambrunas del siglo XX, el 80% fueron víctimas de colectivizaciones forzadas de regímenes comunistas, de confiscaciones punitivas, y de la planificación central totalitaria.

IV. En 1800, un 95% de la población mundial vivía en una situación de extrema pobreza; hoy, la cifra es de un 10%.

V. La desigualdad económica ha aumentado en los últimos años (dentro de los países), pero todo el mundo (en promedio) es hoy más rico. Un aumento de la desigualdad no es necesariamente malo, ni una disminución necesariamente buena.

VI. Los problemas medioambientales tienen solución, a partir de un conocimiento adecuado y de las medidas apropiadas. No se han cumplido algunas profecías catastrofistas, pero existe un problema preminente asociado a las emisiones de CO₂.

VII. Pese a los conflictos bélicos substanciales, el número de víctimas ha disminuido notablemente, y ha cambiado la percepción social de la guerra.

VIII. Se constata una disminución de las personas fallecidas como consecuencia de distintos eventos relacionados con la seguridad.

IX. Aun cuando sus efectos son menores en comparación con otros riesgos, el terrorismo logra crear un clima de pánico, amplificado por su alcance mediático. La graduación de la reacción ante este fenómeno es clave.

X. En 1971 existían en el mundo 31 países democráticos; en 2015, 103. No obstante, desarrollos recientes muestran la fragilidad de algunos esquemas democráticos.

XI. Los derechos de las mujeres y de las minorías continúan avanzando.

XII. La alfabetización sigue progresando en el mundo.

XIII. La combinación de una semana laboral más corta, un mayor tiempo de ocio retirado y un ocio más prolongado hace que la fracción de la vida de una persona dedicada al trabajo haya caído un 25% desde 1960.

XIV. El análisis estadístico revela una asociación positiva entre el nivel de riqueza de un país y el grado de felicidad de sus habitantes.

XV. De las amenazas existenciales que angustian a la humanidad, aunque algunas son infundadas, otras son perceptibles, en particular la de la guerra nuclear, lo que exige la adopción de medidas.

Después de dos siglos y medio, la Ilustración ha demostrado que funciona, posibilitando que, a través del conocimiento, se haya favorecido el florecimiento humano. Subiste un amplio elenco de problemas, pero el progreso no es una utopía y existe margen para continuar. Para Pinker, es momento de defender las ideas de la Ilustración frente a nutridas huestes de enemigos, algunos de ellos sorprendentes. Su obra no es sólo una instructiva apología de la razón y del saber, sino también una impresionante fuente de conocimiento.

“Edufinet: 10 años de educación financiera”

José M. Domínguez

Diario Sur, 23 de enero de 2018

Diario Sur, martes 23 de enero de 2018

OPINIÓN 27

LA TRIBUNA

Edufinet: 10 años de educación financiera

JOSÉ M. DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ
CATEDRÁTICO DE HACIENDA PÚBLICA DE LA UNIVERSIDAD DE MÁLAGA

Ninguno de los miembros de dicho equipo de trabajo pretendemos alcanzar la sabiduría, pero, al igual que Séneca, disfrutamos aprendiendo para poder luego enseñar o transmitir lo aprendido



En diciembre de 2007 tuvo lugar la presentación pública del proyecto Edufinet y, en esa misma fecha, empezó a estar operativo el portal de Internet, eje sobre el que se articula su propuesta formativa en materia de cultura financiera. La idea de emprenderlo surgió en el seno de Unicaja en el año 2005 y tomó posteriormente cuerpo al abrirse, primero, a la Universidad Internacional de Andalucía y, luego, a la Universidad de Málaga. Más adelante, una veintena de otras instituciones universitarias y de otra naturaleza se han ido sumando al proyecto. Asimismo, tras el proceso de reforma llevado a cabo en España, tanto Unicaja Banco como la Fundación Bancaria Unicaja siguen prestando un apoyo que es esencial.

El proyecto Edufinet surgió con una motivación clara, contribuir al fomento de la cultura financiera, como forma de ayudar a establecer unas relaciones más transparentes, seguras y estables entre los usuarios y los proveedores de servicios financieros.

Hoy día, los conocimientos financieros son necesarios para toda la población; en una sociedad moderna, los ciudadanos hemos de recurrir a una amplia gama de servicios financieros para cubrir distintas necesidades, por lo que hemos de afrontar continuamente decisiones relevantes para nuestro bienestar: qué producto es el más seguro y rentable para colocar unos ahorros, cuál es el coste de distintas opciones de financiación, cuál es la mejor alternativa para complementar la pensión de jubilación... Como elemento imprescindible para la libertad personal, es fundamental estar en condiciones de adoptar tales decisiones responsablemente, tomando conciencia en cada caso de los rendimientos o de los costes efectivos, así como de los riesgos existentes.

En su génesis, el proyecto Edufinet fue fruto del ejercicio de la responsabilidad social corporativa de las entidades que lo respaldaron, pero también, simultánea e indisolublemente, de la responsabilidad social individual de cada una de las personas que, de forma totalmente altruista y desinteresada, forman parte del mismo. Además de estos principios, la carta fundacional del proyecto contemplaba otras premisas, como la total ausencia de connotaciones comerciales, que se ajustan al Código de Buenas Prácticas para las Iniciativas en Educación Financiera publicado en 2016.

El desarrollo y la transmisión de los contenidos de Edufinet se basan en una serie de criterios metodológicos y didácticos: i) preeminencia de una visión global, coherente y sistemática; ii) aportación de un mapa conceptual para una orientación permanente del usuario; iii) interrelación de contenidos; iv) toma de decisiones razonadas; v) desenvolvimiento en situaciones reales; vi) concepción de los errores como base del aprendizaje; y vii) adaptación a las necesidades específicas de los distintos colectivos.

En su diseño original Edufinet pretendía centrarse fundamentalmente en el canal de Internet. Sin renunciar a las enormes posibilidades que este brinda y que nos permiten, de hecho, llegar a todo el mundo, como acredita el cómputo de los accesos al portal, se ha seguido en la práctica un enfoque mul-

ticanal. Así, entre otras actuaciones: i) se han creado dos portales de Internet adicionales, uno dedicado a los empresarios (Edufiemp) y otro a los jóvenes (Edufinext); ii) se ha editado una docena de guías y manuales en papel; iii) se vienen impartiendo jornadas en centros de enseñanza secundaria y universitaria; iv) se han celebrado talleres y seminarios adaptados a distintos colectivos (emprendedores, profesores, empleados, periodistas, mayores, inmigrantes...); v) se han difundido artículos y documentos sobre cuestiones económicas y financieras; vi) se ha elaborado un cómic; vii) se han organizado olimpiadas para la aplicación de los conocimientos financieros; viii) se han elaborado glosarios de términos y acrónimos; ix) se han desarrollado varias ediciones de un mooc (curso online masivo y abierto); y x) se han preparado aplicaciones para teléfonos móviles y otros soportes tecnológicos.

Hace diez años decíamos que, de forma modesta, empezábamos nuestra andadura inspirados en la filosofía machadiana, haciendo camino al andar. Al volver la vista atrás vemos que hemos ido dejando una huella incluso más palpable de lo que inicialmente podíamos aspirar.

A lo largo de mi experiencia profesional, he tenido ocasión de ser partícipe de la toma de conciencia de las oportunidades de negocio que han ido apareciendo en distintos ámbitos. Son numerosos los avezados especialistas que, en permanente actitud de vigilancia de las nuevas tendencias, alertan de las posibilidades que van surgiendo para generar valor. Es sin duda una función valiosa y digna de aprecio. También lo es poder afirmar que no siempre la constatación de una necesidad social ha de traducirse ineludiblemente en una oportunidad de negocio que deba ser aprovechada. Afortunadamente, sigue habiendo casos en los que se generan oportunidades para el compromiso personal, para tratar de retornar a la sociedad parte de lo que hemos recibido de ella. Así lo poníamos de manifiesto en la reunión del equipo de trabajo de Edufinet en el mes diciembre de 2007, y lo seguimos reafirmando diez años después.

No hay ningún nexo ni interés mercantil que nos una a quienes integramos ese equipo, que si compartimos una vocación de servicio social y una filosofía de raíces senequistas: «Si la sabiduría se otorgara con la condición de mantenerla encerrada, sin que pudiese transferirse, la rechazaría». Ninguno de los miembros de dicho equipo de trabajo pretendemos alcanzar la sabiduría, pero, al igual que Séneca, disfrutamos aprendiendo para poder luego enseñar o transmitir lo aprendido.

Dentro de nuestros principios inspiradores la autocomplacencia no tiene cabida, pero el inventario de actuaciones y, sobre todo, los testimonios de muchas de las personas que han participado en nuestras acciones formativas (unas 100.000 en jornadas presenciales), son un estímulo para perseverar en nuestro empeño, con un espíritu de revisión y de mejora continuas. Cuando se conmemora su décimo aniversario, Edufinet, un proyecto de responsabilidad social corporativa e individual, mantiene vivo su compromiso con la educación financiera.

“Responsabilidad social corporativa e impuestos”

José M. Domínguez

Diario Sur, 19 de febrero de 2018

Diario Sur, lunes 19 de febrero de 2018

OPINIÓN | 21

LA TRIBUNA

Responsabilidad social corporativa e impuestos

JOSÉ M. DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ

CATEDRÁTICO DE HACIENDA PÚBLICA DE LA UNIVERSIDAD DE MÁLAGA

De manera general, el marco real en el que operan las empresas dista mucho de reunir las condiciones en las que los mercados competitivos permiten alcanzar soluciones óptimas desde el punto de vista social



La responsabilidad social corporativa (RSC) o, más genéricamente, empresarial (RSE), es un mantra en boga. Pero no se trata de un concepto novedoso, como tampoco indiscutido en el ya largo proceso de asimilación e implantación en el mundo empresarial. Si numerosos y heterogéneos son los enfoques de la teoría económica de la empresa, no debería sorprender mucho que también existan diferentes interpretaciones del papel de una organización empresarial.

El economista norteamericano Milton Friedman, Premio Nobel de Economía en 1976, marcó un hito argumental al defender que «hay una y solamente una responsabilidad social de las empresas: usar sus recursos e implicarse en actividades encaminadas a aumentar sus beneficios, siempre que respeten las reglas del juego, es decir, que actúen en una competencia abierta y libre, sin engaño ni fraude».

Merece la pena detenerse en ese planteamiento. De entrada, si una empresa no logra tener una cuenta de resultados saneada, que permita cubrir todos los costes de producción y retribuir adecuadamente a todos los factores productivos, difícilmente será viable a medio plazo. Adicionalmente, la realización de su actividad económica y la generación de beneficios permiten la recaudación de impuestos con los que financiar programas de gasto público. No habría mucho que objetar: la empresa estaría produciendo bienes y servicios útiles para la sociedad propiciando al mismo tiempo la obtención de recursos para su uso público.

Milton Friedman cuestionaba de manera contundente las políticas de RSC desarrolladas por ejecutivos de empresas: «... el ejecutivo corporativo estaría gastando el dinero de otros para un interés social general. En la medida en que sus actuaciones son acordes a su ‘responsabilidad social’ reduce los rendimientos de los accionistas. Si elevan el precio para los clientes, está gastando el dinero de estos. Si reducen los salarios de algunos empleados, está gastando su dinero... Pero si hace esto, está en efecto estableciendo impuestos, por un lado, y decidiendo cómo gastarlos, por otro».

Ahora bien, la situación se complica si la actividad de la empresa acarrea algunas consecuencias negativas que no son recogidas explícitamente como costes o bien no se cumplen estrictamente las condiciones de libre y justa competencia. En tales casos, la empresa estaría contrayendo una deuda con la sociedad. El ejercicio de la RSC podría ser una vía apropiada para su resarcimiento. De manera general, el marco real en el que operan las empresas dista mucho de reunir las condiciones en las que los mercados competitivos permiten alcanzar soluciones óptimas desde el punto de vista social. Así, una empresa que pretenda contribuir a esa meta de promover la eficiencia global ha de ampliar su función objetivo para dar cabida a la consideración de las distintas partes interesadas (stakeholders).

Esta es la línea que se viene extendiendo en los últimos años y que ha llevado a que las empresas, de manera voluntaria, asuman una serie de compromisos en relación con los distintos grupos de interés (personas, territorios, sociedad, medio ambiente). Las modernas corporaciones se afanan en crear

un espíritu de comunidad colaborativa en la que se integren todos esos colectivos y ámbitos.

En España, el Código de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas contiene recomendaciones sobre la política de RSC. Y, recientemente, el Real Decreto-ley 18/2017 ha introducido, para las sociedades que tengan la consideración de entidades de interés público y que formulen cuentas consolidadas, la obligación de emitir un estado de información no financiera o relacionada con la RSC.

Según diversos estudios, la actitud de los clientes, los empleados y otros colectivos hacia las marcas se ve condicionada cada vez más por la percepción de su actuación en materia de RSC. La política de RSC se manifiesta a través de la implementación de iniciativas o la realización de actividades promovidas directamente por las empresas, pero también, qué duda cabe, mediante el pago de las cargas tributarias con arreglo a las normas vigentes. La existencia de un conjunto de reglas fiscales complejas, y huérfanas de la debida coordinación en el plano internacional, deja cierto margen para que una empresa, manteniéndose dentro de la legalidad, ‘optimice’ sus contribuciones. ¿Puede una empresa que practique la RSC hacer uso de técnicas de planificación fiscal? ¿Hasta dónde es admisible?

Son los anteriores interrogantes no fáciles de contestar de manera expeditiva, por lo que puede ser más oportuno centrarse en los hechos: ¿son las empresas más activas en RSC mayores contribuyentes que otras similares menos comprometidas con la RSC? Diversas investigaciones se han ocupado de analizar empíricamente esta cuestión. Una de ellas es la de Angela Davis, David Guenther, Linda Krull y Brian Williams, quienes, para el caso estadounidense, concluyen que las empresas socialmente responsables no pagan más impuestos.

Ante este panorama un tanto desconcertante, son diversos los intentos de explicación. Por un lado, la minimización de las cargas tributarias y la RSC pueden verse como mecanismos independientes para maximizar el valor de la empresa. Pero, por otro, si las empresas perciben que los impuestos tienen efectos negativos para la innovación, la inversión, el empleo y el crecimiento económico, ambas actuaciones pueden verse como sustitutivas entre sí. Las empresas socialmente responsables pueden considerar que el pago de los impuestos corporativos no es el mejor medio para alcanzar sus fines de responsabilidad social. Según esa interpretación, el pago de impuestos representa una detracción al bienestar social.

Aunque la tesis de Milton Friedman haya sufrido una clara derrota dentro del ideario corporativo moderno, ello no ha impedido el surgimiento de lo que ‘The Economist’ denomina «escuela de responsabilidad corporativa de los CEOs», que sostiene que la principal contribución de una empresa a la sociedad es crear empleos y renta. Entre los extremos recogidos en el título de un artículo publicado en 2016 por dicha revista, «santos sociales, demonios fiscales», hay bastante espacio para buscar un equilibrio adecuado. Pero difícilmente cabría predicar que la responsabilidad social pudiera ser compatible con la irresponsabilidad fiscal.

“Por qué digo no a un impuesto especial a la banca”

Joaquín Maudos

Expansión, 10 de julio de 2018

46 | Expansión | 10 julio 2018

Opinión

Por qué digo no a un impuesto especial a la banca



Joaquín Maudos

Uno de los principales retos del nuevo Gobierno es reducir el déficit público, sobre todo teniendo en cuenta que España tiene el peor ranking de países de la UE-28 con mayor déficit como porcentaje del PIB (3,47%). Y un elemento de presión está en el enorme déficit de la Seguridad Social, que alcanza 11.900 millones de euros en 2017, el equivalente al 1,6% del PIB.

Si unimos piezas, es necesario tanto una reforma del sistema de pensiones para que sea viable a medio y largo plazo, como una reforma fiscal que haga aumentar el peso de los ingresos públicos en el PIB, ya que España se sitúa en la parte baja del ranking de países desarrollados y en un nivel incompatible con el deseado estado del bienestar. Pero en ambos casos es necesaria una reforma estructural para resolver problemas que son de largo plazo, y no medidas conyugales.

Dado que la aritmética del número de diputados del Gobierno supone una restricción mayúscula para llevar a cabo reformas estructurales que exigen cambios legislativos, es lógico que se busque un atajo en medidas que incrementen rápidamente ingresos a las arcas públicas. Es en este terreno en el que parece que se están barajando nuevos cambios impositivos, uno de los cuales es imponer un recargo a los bancos en su impuesto de sociedades.

Mi opinión es contraria a esa medida por varios motivos:

1) Algunos impuestos tienen como objetivo penalizar actividades que tienen efectos externos negativos, como puede ser el consumo de tabaco o alcohol, o las actividades contaminantes (impuestos verdes). Algunos argumentan que en el caso de la banca, un impuesto extraordinario es una forma de compensar a la sociedad por el efecto negativo que tuvo la mala gestión de algunas entidades financieras, que tuvieron que ser rescatadas con cargo al bolsillo del contribuyente. Pero es importante recordar que con las nuevas reglas en vigor de la unión bancaria, son los acreedores de las entidades quienes asumen las posibles pérdidas, y no el contribuyente, como ha ocurrido con la resolución del Banco Popular.

2) En relación a lo anterior, los fondos públicos utilizados en el pasado reciente han impedido pérdidas millonarias a millones de depositantes, además de impedir que una crisis sistémica se extendiera aún más. Por tanto, no veo el argumento que utilizan algunos de “sancionar” a los bancos ahora porque en el pasado se rescataron bancos. Lo que se ha rescatado son depositantes. Además, los bancos han destinado el equivalente al 26% del PIB a sanear balances (dinero que viene de su margen de explotación) y unos 10.000 millones de euros a rescatar entidades vía aportaciones al Fondo de Garantía de Depósitos (FGD). A esta cifra habrá que añadir las pérdidas que aún tiene que asumir el FGD por los esquemas de protección de activos otorgados en la venta de algunas entidades y que el Banco de España estimó po-

drían alcanzar 10.000 millones más.

3) Aunque a la ciudadanía le cuesta creerlo, los datos están ahí y dicen que la rentabilidad del sector bancario español es reducida e insuficiente para continuar al innovar. Si en este contexto de baja rentabilidad (según el Banco de España, la rentabilidad sobre recursos propios en 2017 de los grupos consolidados fue del 6%, frente a un coste de capital del 10%) imponemos un recargo extra en el impuesto de sociedades a los bancos, agravamos el problema, lo que desincentivará aún más a potenciales inversores, que son necesarios para que la banca fortalezca su solvencia allegando capital. En concreto, las cifras que se manejan en los medios de comunica-

ción hablan de una subida de impuestos en torno a 1.000 millones de euros con el recargo extra impositivo a los bancos. Si aproximamos los impuestos que han pagado las entidades de depósito en 2017 como diferencia entre el beneficio antes de impuestos y el resultado neto, la cifra es de 6.866 millones de euros. Si aumentara en 1.000 millones de euros más los impuestos a pagar, supondría una caída del 5,4% de su beneficio después de impuestos. Si la rentabilidad de la banca se pone en entredicho, puede plantear riesgos de sostenibilidad en el futuro.

4) En el ranking de la UE en términos de ratio de solvencia, el sector bancario español ocupa posiciones resagadas, lo que les obliga a incre-

mentar sus recursos propios. Si nosotros a los bancos a más presión fiscal perjudicando su rentabilidad, dificultamos ese necesario fortalecimiento de la solvencia.

5) Dada la baja rentabilidad del sector y las dificultades que tendría para encajar esa pérdida de beneficios, es razonable suponer que la banca intentará compensar la medida aumentando ingresos por otras vías (más comisiones y/o tipos de interés de los préstamos), lo que empeoraría las condiciones de acceso a la financiación en detrimento del consumo y la inversión. La capacidad de la banca para trasladar el aumento de impuestos a los clientes es incierta y depende de variables como la intensidad de la competencia. Si lo consigue perjudicará el acceso a la financiación y si no lo consigue, reducirá aún más su baja rentabilidad.

En resumen, tanto el elevado déficit público de la economía española como el de la Seguridad Social exigen reformas estructurales de gran alcance, y no medidas parciales, que aportan ingresos puntuales que en algunos casos son de dudosa justificación, y discriminatorias, que pueden tener efectos colaterales perjudiciales. Dado que con la actual composición del Parlamento es muy difícil adoptar reformas estructurales (como una reforma fiscal que afecte a las figuras tributarias con mayor capacidad de generar ingresos), puestos a subir impuestos, debería optarse por aquellos que menos distorsionen la actividad económica y que no sean discriminatorios.

Catedrático de economía de la Universidad de Valencia, director adjunto del Ifo y colaborador del CUNIE



La ministra de Hacienda, María Jesús Martínez

«Olvídense del “Brexit”: es Amazon, Apple y Google lo que debe preocupar a la “City”»

Mathew Lynn

El Economista, 19 de marzo de 2018

4

LUNES, 19 DE MARZO DE 2018 EL ECONOMISTA

Opinión

OLVÍDESE DEL ‘BREXIT’: ES AMAZON, APPLE Y GOOGLE LO QUE DEBE PREOCUPAR A LA ‘CITY’



Mathew Lynn

Director ejecutivo de Strategy Economics

Cuál es la mayor amenaza para la City? ¿Fráncfort desgarra el corazón de su negocio, mientras París, Dublín y Ámsterdam mordisquean los bordes? ¿Los traders que huyen según el mercado único se congelan y los principales bancos internacionales encuentran un lugar más global en el que basar sus operaciones? Solo basta escuchar a muchas de las principales personalidades del sector de los servicios financieros para imaginarse que el abandono de la Unión Europea por parte de Gran Bretaña era el mayor peligro que tenían por delante y que su preocupación es que todo resultara bien.

Pero hay algo mucho más aterrador ahí afuera. Amazon, Apple y Google. Se ha conocido que Amazon está trabajando en el lanzamiento de una cuenta corriente de bajo costo. Apple está avanzando con sus sistemas de pago, y Google acaba de renovar su oferta. Los gigantes tecnológicos tienen la confianza de los consumidores, los datos y las habilidades innovadoras para conquistar la industria financiera -y si la City no responde pronto, puede ser demasiado tarde-.

Probablemente, la peor noticia que cualquier CEO puede tener ahora mismo es que

Amazon está forzando su camino hacia su territorio. La gran bestia de Seattle es la compañía más despiadadamente competitiva del mundo. Tiene dinero virtualmente ilimitado para gastar, acceso a millones de clientes, y le importa tan poco lograr cualquier ganancia que puede reducir los márgenes a cero. Así que muchos directivos bancarios habrán sentido un escalofrío de temor cuando oyeron que estaba trabajando con JP Morgan en el lanzamiento de la cuenta corriente. Peor aún, también se ha especulado que podría pasar a la gestión de fondos, una industria todavía más madura. Sin embargo, está lejos de ser la única. Apple ya

ha lanzado *Apple Pay*, y está gastando mucho dinero en asegurarse de que todo el mundo sabe que puede usar su *iPhone* en lugar de dinero en efectivo. En enero, Google anunció que estaba combinando todos sus servicios de pago en *Google Pay*, una señal de que podría estar a punto de dar un mayor impulso a los servicios financieros.

En realidad, los gigantes tecnológicos representan una amenaza potencial para los servicios financieros tradicionales, pocas personas, en lo que durante mucho tiempo ha sido una de las industrias más importantes del Reino Unido, parecen haberse dado cuenta hasta ahora. Cuando se trata de desafiar a los bancos, las aseguradoras y los gestores de fondos, las tecnológicas tienen tres grandes cosas a su favor.

Primero, la gente confía en ellos. *Amazon*

Prime tiene 90 millones de clientes solo en Estados Unidos. A nivel mundial, la compañía tiene aproximadamente 244 millones de usuarios. Hay 800 millones de personas con una cuenta *iTunes*, incluso después de que se vieran obligados a escuchar U2. Apenas queda nadie, en el mundo desarrollado, que no tenga al menos una cuenta de Google. *Android* tiene 2.000 millones de usuarios, e incluso una aplicación relativamente menor, como *Photos*, tiene 500 millones. Esos son números enormes. Puede que se quejen de ello, pero la gente confía en gran medida en las empresas para almacenar grandes cantidades de información financiera. No les costará mucho convencerles de que confíen en ellos para guardar su dinero en una cuenta bancaria, siempre y cuando la oferta sea competitiva.

Después, saben de datos. Muchos productos financieros, y el seguro es el ejemplo más obvio, se basan principalmente en recopilar información y procesarla eficientemente.

Las empresas tecnológicas ya tienen todos los datos que cualquiera puede imaginar, y saben cómo extraerlos mejor que cualquier otro competidor. *Amazon* o *Google* probablemente podrían operar una compañía de seguros tan fácilmente como cualquier rival, y estarían bien situados para ofrecer préstamos al consumidor también. Después de todo, *Amazon* ya sabe lo que usted puede pagar y sus patrones de gastos. Una operación de gestión

de fondos de Google podría ser igualmente formidable. Nadie conoce mejor las tendencias de los consumidores, o puede detectar compañías en crecimiento más rápidamente. En comparación, un banco tradicional o una sociedad de inversión no tendrían ni idea.

Finalmente, los gigantes de la tecnología son todos brillantes en innovación. Constantemente prueban nuevas ideas y no les importa desechárselas cuando no funcionan. Uno de los mandatos de *Amazon* es que la gente debe *fracasar rápidamente*: lanzar un producto, ver si funciona y pasar rápidamente al siguiente. Tienen a los ingenieros de *software* y la fuerza del

marketing para crear docenas de nuevas formas de vender finanzas, y ver cuáles son las que gustan a los clientes. En contraste, los bancos tradicionales son terribles con los nuevos productos. El cajero automático fue una buena idea, pero eso fue hace 40 años y ha llovido mucho desde entonces.

Hay mucha especulación sobre cómo la tecnología está a punto de poner patas arriba el sector del automóvil, la televisión o el comercio minorista. Podría funcionar. Pero los servicios financieros serán mucho más vulnerables de lo que la mayoría de las personas dentro de la industria todavía piensan. Si la cuenta corriente de *Amazon* es solo la primera señal de una ola de nuevos productos, entonces la City debería estar muy preocupada. Y debería estar trabajando en cómo puede responder... mientras aún pueda.

Los gigantes tecnológicos tienen la confianza de los consumidores y la habilidad de innovar

El cajero automático fue una buena idea de los bancos, pero eso fue hace cuatro décadas

“Los bancos ante la nueva regulación de protección de datos”

María Peco

El Economista, 22 de mayo de 2018

4

MARTES, 22 DE MAYO DE 2018 EL ECONOMISTA

Opinión

LOS BANCOS ANTE LA NUEVA REGULACIÓN DE PROTECCIÓN DE DATOS



María Peco

Asesor legal de la Asociación Española de Bancos

El Reglamento Europeo de Protección de Datos (RGPD), publicado el 4 de mayo de 2016 y de plena aplicación a partir del próximo 25 de mayo de 2018, introduce un nuevo modelo global que conlleva no sólo una homogenización de la normativa reguladora de esta materia en todos los Estados miembros de la UE, sino un importante cambio de enfoque en la estrategia de cumplimiento en materia de protección de datos de carácter personal.

Por un lado, introduce un cambio histórico en relación con el compromiso del responsable de tratamiento de datos a través del concepto de responsabilidad proactiva o accountability. Este principio, que constituye uno de los pilares sobre los que se sustenta la legislación, consiste en la obligación de prevenir daños por parte de las organizaciones que tratan datos de carácter personal, por lo que deberán tomar las medidas que aseguren razonablemente que, a priori, están en condiciones de cumplir con los principios, garantías y derechos establecidos en el Reglamento.

Además, no sólo se tendrá que cumplir con lo establecido en el RGPD, sino también encontrarse en condiciones de acreditar que se cumple con el mismo, a fin de evitar cualquier tipo de riesgo para los derechos fundamentales de los usuarios.

Por otro lado, otorga una mayor seguridad jurídica, dado que, en aplicación del principio de transparencia, se obliga a las organizaciones a proporcionar mayores detalles al interesado sobre el tratamiento que se hace de sus datos personales. Así, cuando los datos se recaben de aquél, se le deberá facilitar determinada información como los fines y la base jurídica del tratamiento, los destinatarios o categorías de destinatarios de sus datos, las transferencias previstas de los mismos o el plazo de su conservación, entre otras, para que pueda tener, en su caso, un control efectivo sobre los mismos.

Asimismo, se modifica el régimen del consentimiento, dejando de ser válido el consentimiento tácito, se introduce la posibilidad de que el interés legítimo del responsable pueda constituir una base jurídica para el tratamiento, siempre que no prevalezcan los intereses o los derechos y libertades del interesado, y se amplían los derechos de este último, con la introducción del derecho al olvido, la posibilidad de limitar el tratamiento de sus datos

o el derecho a su portabilidad. El Reglamento también establece nuevas obligaciones específicas para los responsables de datos, entre las que destaca designar un delegado de Protección de Datos, obligatorio en el caso de los bancos al tener como actividad principal operaciones de tratamiento de datos que exigen un control periódico y sistemático a gran escala. También es obligatorio elaborar un registro de actividades de tratamiento teniendo en cuenta su finalidad y la base jurídica sobre la que se asienta, realizar un análisis de riesgos, revisar las medidas de seguridad a la luz de los resultados de dicho análisis, y establecer mecanismos y un procedimiento de notificación de quiebras de seguridad, o realizar, en su caso, una evaluación de impacto en la protección de datos.

Los bancos españoles, como responsables del tratamiento de datos, han adoptado, en el plazo de adaptación ofrecido por el texto europeo, todas las iniciativas necesarias, con la implantación de las medidas de carácter técnico, organizativo y de seguridad interna que afectan a sus mecanismos, procedimientos y formularios internos, teniendo en cuenta, para ello, las implicaciones que para sus clientes supone el tratamiento de sus datos.

No obstante, más allá de las nuevas exigencias impuestas por el RGPD (que se verá

complementado a nivel nacional con la nueva Ley Orgánica de Protección de Datos que en estos momentos está debatiéndose en el Parlamento) no debe olvidarse que, dado el alto volumen de datos que maneja y la diversidad de servicios y operaciones que ofrece, el sector bancario español ha otorgado siempre un alto nivel de protección a los datos de sus clientes y una plena garantía en el ejercicio de sus derechos. Y es que el tratamiento y la protección de los datos reviste para los bancos una importancia fundamental

tanto desde la perspectiva de su responsabilidad, para evitar que los datos de sus clientes sean objeto de una cesión no consentida y garantizar su integridad, como de las repercusiones en su actividad, en la que sus clientes depositan su confianza, ya que el impacto reputacional de un mal tratamiento de éstos puede conllevar consecuencias de enorme dimensión para un banco.

Por ello, los bancos españoles realizan y continuarán haciendo grandes esfuerzos y dedicando cuantiosos recursos, humanos y materiales, para implantar las medidas que, en cada momento, sean necesarias para cumplir con las disposiciones legales en esta materia, comprometidos con los fines de la normativa y con los supervisores.

Se deberá realizar un análisis de riesgos y revisar las medidas de seguridad

No solo se tendrá que cumplir con lo establecido, sino también acreditar que así se hace

“Cómo transformar un negocio tradicional para competir en un mercado digital y global”

Pere Tura

El Economista, 22 de octubre de 2018

El Economista, lunes 22 de octubre de 2018

CÓMO TRANSFORMAR UN NEGOCIO TRADICIONAL PARA COMPETIR EN UN MERCADO DIGITAL Y GLOBAL



Pere Tura

CEO de CoGis

Los negocios tradicionales se enfrentan hoy al reto de transformarse para seguir siendo competitivos en un entorno muy diferente a aquel en el que surgieron. De un mercado eminentemente local, hemos pasado a otro mucho más global. Si, además, formas parte de alguno de los sectores que se han visto afectados por un cambio de modelo radical, como ha ocurrido con industrias como la musical, la editorial o la informativa, las reformas requeridas para poder adaptarse exigen aún mayor profundidad.

Desde CoGis, empresa fundada como imprenta a mediados de los años sesenta, hemos sido testigos de una etapa de cambios sin precedentes. Para hacernos una idea de su magnitud basta decir que, antes de la crisis de 2008, en España había aproximadamente unas 12.000 imprentas, que pasaron a menos de 6.000 en 2017. Por lo tanto, solo la mitad han logrado sobrevivir. Además de con la dura crisis económica general, la industria de la impresión ha tenido que lidiar con la suya propia, causada por la irrupción y la utilización masiva de nuevos soportes digitales, que han relegado

al papel de su posición hegemónica como soporte de difusión para la comunicación y el marketing de las empresas. Una realidad incuestionable que en CoGis hemos encarado -y superado- pese a las turbulencias habituales de un mercado cambiante y segmentado, convirtiéndolo en una seria amenaza en una oportunidad para mejorar lo que hacíamos y para buscar otras formas de negocio.

Por tanto, nuestra experiencia nos permite afirmar que las pymes tradicionales también pueden ser competidoras en un mercado global sin tener por ello que renunciar a su personalidad. Nuestra fórmula ha sido evolucionar sin perder la esencia, innovar en servicios y procesos, apostar por un enfoque global y mantenernos en cuatro ejes estratégicos fundamentales.

El primero de estos ejes es la inversión estratégica y enfocada al mercado, con la implantación de nuevos procesos y la apuesta por la formación para crear nuevos productos y servicios o potenciar los existentes. Si nuestros clientes valoran lo que hacemos en el mundo off-line, ¿por qué no aprovechar el potencial de las nuevas tecnologías para mejorar los pro-

ductos y adaptarnos así a sus nuevas demandas? Por ejemplo, además de realizar un catálogo comercial impreso, ¿por qué no editarlo en formato digital para poder mostrarlo a través de dispositivos móviles, actualizarlo fácilmente y conectarlo con el sistema ERP de la compañía? Es verdad que todo ello requiere un importante esfuerzo en incorporación de tecnología y en formación del capital humano, pero sin duda repercutirá en el aumento de la productividad y en la diversificación de los ingresos.

El segundo factor clave para adaptarse mejor al contexto global y digitalizado es la inversión y el desarrollo de acuerdos con empresas tecnológicas y startups con el fin de agilizar el proceso de innovación.

Estos negocios de nueva creación dominan los aspectos tecnológicos pero necesitan apoyo para crecer, algo que una compañía más consolidada puede ofrecerles a cambio de sus conocimientos técnicos, de manera que se establece una relación en la que, claramente, ambas partes ganan.

El tercer eje estratégico son las alianzas internacionales. Es muy posible que empresas de otros países similares a las nuestras se

encuentren en una situación parecida y afrontando los mismos retos. Si el cliente ya no es local sino global, ¿por qué no colaborar e introducir nuestros servicios y productos en distintos mercados, con todas las ventajas que conlleva en términos de eficiencia, costes o sostenibilidad? Hacerlo por uno mismo resultaría sumamente complejo por no decir imposible. En el caso de CoGis, habíamos unido a una red global de imprentas nos está permitiendo ofrecer a las empresas internacionales la posibilidad de imprimir bajo demanda en más de 100 países, en menos de 72 horas y con los mismos estándares de calidad.

Por último, y sobre todo en empresas que forman parte de una industria con una huella ecológica elevada, es recomendable invertir en aquellos procesos responsables con el medio ambiente. Se trata de un aspecto muy valorado no sólo por los consumidores, sino también por las grandes empresas, que, cada vez en mayor medida, exigen a sus proveedores cumplir con diferentes requisitos relacionados con la sostenibilidad. De este modo entendemos su responsabilidad corporativa a toda la cadena de valor y evitan incurrir en riesgos. Todo esfuerzo en el ámbito medioambiental mejorará la calidad de los productos y supondrá una diferenciación con respecto a la competencia, lo que a la postre será recompensado.

Es clave el desarrollo de acuerdos con 'startups' para agilizar el proceso de innovación

“Comunicar en un mundo transparente”

José A. Llorente, El Economista

15 de noviembre de 2018

El Economista, jueves 15 de noviembre de 2018

COMUNICAR EN UN MUNDO TRANSPARENTE



José Antonio Llorente

Socio fundador y presidente de Llorente & Cuenca

En estos tiempos en los que las redes sociales han aumentado exponencialmente el volumen de novedades y noticias que generamos y recibimos a diario. Tenemos acceso prácticamente a casi todo, pero no está tan claro que nos informemos mejor. Se da la paradoja de que la época actual, la de la hipertransparencia donde nada o casi nada se puede mantener en secreto, es también la que más sombras proyecta sobre la esfera informativa.

Sorprende que para interpretar la hipercorrelación y el entorno 5G hayamos necesitado recuperar los estudios más clásicos de la comunicación de masas. Sucede por ejemplo con la teoría del reforzamiento comunicativo de Paul Lazarsfeld, según la cual noticias, y también mitos, tan solo sirven para reforzar ideas preexistentes. Hace tiempo, desde luego, que buena parte del debate político parece

responder a esa percepción emocional y arbitraria donde el consenso se vuelve imposible, los hechos se minimizan o directamente se ignoran, los programas de gobierno caben en un único tuit y la opinión pública apenas se activa mediante la dialéctica de los eslóganes.

De algún modo, el auge actual del populismo se sustenta en esa interpretación maniquea de la realidad. Es frecuente además que ese tipo de comunicación alimente intereses espurios, de los que fomentamos y videos ilegales en la mente de todos serían dos meros ejemplos. Como el asesor de la Casa Blanca, John Doan, atribuyó al presidente Nixon durante el Watergate, “No es el crimen, es el encubrimiento”, la falta de transparencia y el intentar tapar una crisis de reputación con una mentira para salir del paso, lo que acaba hundiendo a personas e instituciones pilladas infraganti. Comunicar con consistencia, autenticidad, propó-

sito. Es lo que funciona en un mundo transparente. Las empresas que gozan de una mejor salud corporativa nos indican que las tendencias van en esa dirección y, por supuesto, los medios continúan siendo nuestros principales validadores para un efectivo derecho a la información. Pero vivimos en un mundo digital, instantáneo, donde la trans-

parencia también debe ser un ideal compartido por los distintos agentes sociales. En especial por las empresas. En la sociedad poscrisis, puede que los distintos colores políticos condicionen la manera de informarse, pero a la vez unos y otros ya coinciden en exigir a las empresas un propósito, un compromiso ciudadano, un relato y una serie de valores y comportamientos con los que identificarse.

La transparencia requiere de autenticidad. Es hora de contar lo que se hace y por qué, de dialogar abierta y constructivamente con

los clientes y con el conjunto de la sociedad, de razonar las estrategias corporativas y comerciales, de abrirse al mundo. Actuar así ni siquiera es una opción empresarial. Accionistas, clientes, consumidores, asociaciones, el conjunto de la sociedad expresan a diario sus opiniones y sus puntos de vista sobre cada corporación. Aquellas que se limitan a esconder la cabeza debajo del ala, o las que intentan manipular su parte del diálogo, cada vez tardarán menos tiempo en convertirse en estatuas de sal.

La proactividad y la consistencia deben ser los otros dos grandes pilares de la transparencia corporativa. Después de la crisis económica de 2008-2013, los ciudadanos robaron más de las marcas. Los espacios en sombra han dejado de ser una opción. La credibilidad y la confianza condicionan ahora las decisiones de compra, los grados de afinidad y la fidelidad de la mayoría de consumidores. Es un proceso imparable de comunicación social, que terminará por extenderse también a la vida política, y donde, como casi siempre ocurre, las personas y las empresas que más y mejor conversen habrán tomado la delantera.

La credibilidad condiciona la decisión de compra y la fidelidad de los consumidores

“¿Cumple usted la Ley de Datos?”

Roger Pérez, El Economista

21 de noviembre de 2018

El Economista, miércoles 21 de noviembre de 2018

¿CUMPLE USTED LA LEY DE DATOS?



Roger Pérez

Analista de Asesoría de BDO

Ya se han cumplido casi seis meses desde la entrada en vigor en toda la UE del Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) que garantiza el derecho fundamental de los ciudadanos a tener el control sobre qué, quién y para qué se utilizan sus datos personales.

Tras una compleja adaptación, surgen dudas en los consejos de administración y de dirección de las empresas sobre el trabajo de adaptación realizado y las exigencias posteriores de cumplimiento. ¿Se ha hecho una adaptación adecuada? ¿Es necesario hacer algo más? ¿Podemos demostrar el cumplimiento con el RGPD?

Todas estas dudas tienen su respuesta en el principio de responsabilidad proactiva o accountability. Este principio implica la necesidad de que el responsable del tratamiento aplique las medidas legales, técnicas y organizativas apropiadas a fin de garantizar y poder demostrar, ante los interesados y ante la autoridad de con-

trol, que el tratamiento de datos personales que se realiza es conforme con el RGPD.

Dentro de las medidas y obligaciones que toda entidad ha unido que implementar se incluye, entre otras, llevar un registro de las actividades de tratamiento; analizar los diversos tipos de procesamiento de datos que realizamos, identificar su base legal para llevarla a cabo y requerir el consentimiento del interesado si es necesario; dar al interesado información y respuesta de todo aquello que afecte al tratamiento de sus datos y a sus posiciones de ejecución de sus derechos; aplicar los principios de privacidad desde el diseño; por último, realizar evaluaciones de impacto en la Protección de Datos; designar un Delegado de Protección de Datos (y un responsable del tratamiento) y notificar las brechas de seguridad. ¿Pero, cómo demostramos que estamos aplicando estas medidas ahora que las seguiremos aplicando en el tiempo? Una solución que cada vez está tomando más fuerza para demostrar

la responsabilidad proactiva a lo largo del tiempo es el establecimiento de un Sistema de Gestión de Protección de Datos. Este sistema se puede sustentar en el estándar sobre el sistema de gestión de información personal. El estándar proporciona un marco para un Sistema de Gestión de Protección de Datos, que ayuda a mantener y mejorar el cumplimiento de la legislación. Las fases de este marco son las siguientes. En primer lugar, es necesario establecer el diseño del SGPD. En esta fase se definen los objetivos, políticas, procesos y procedimientos relevantes del Sistema de Gestión para gestionar los riesgos de los datos personales, con el fin de cumplir con la legislación sobre protección de

datos y obtener resultados acordes con los objetivos estratégicos de nuestra empresa. A continuación, llevar a cabo la implementación y utilización del SGPD. En esta fase se define y ejecuta el plan de implantación de medidas de privacidad necesarias para el cumplimiento de la legislación.

En tercer lugar, efectuar revisiones periódicas del SGPD, auditorías internas que permitan validar la vigencia, razonabilidad y efectividad, así como los controles legales, organizativos y técnicos establecidos. Se definen los indicadores y registros para demostrar y evidenciar el cumplimiento de los requerimientos de protección de datos.

Y por último, implantar las mejoras, las acciones preventivas y las acciones correctivas identificadas en las fases anteriores y se evalúa si éstas han cubierto los objetivos y si son necesarias medidas adicionales para cubrir los objetivos propuestos. Una vez acabada esta fase se inicia otra iteración, volviendo al proceso de Diseño. En definitiva, es igual de importante el cumplimiento como la prueba del cumplimiento.

De poco nos servirá recoger los consentimientos si no guardamos registros adecuados de ellos. Tampoco nos servirá tener establecido un sistema sofisticado de respuestas a derechos si no podemos justificar las fechas de recepción y respuesta de dichas peticiones. Las empresas deben tomar las medidas necesarias a efectos de evitar cualquier riesgo de sanción, daño a la reputación u otro perjuicio a su actividad.

Las empresas deben tomar las medidas necesarias para evitar riesgos y sanciones



COLABORADORES EN ESTE NÚMERO

ALFARO ÁGUILA-REAL, Jesús. Catedrático de Derecho Mercantil en la Universidad Autónoma de Madrid, ha trabajado en temas relacionados con el Derecho de Sociedades, de Contratos y de la Competencia. Ha escrito dos libros (“Las condiciones generales de la contratación” e “Interés social y derecho de suscripción preferente”) y varias decenas de artículos y trabajos en obras colectivas. Es autor de los blogs jurídicos “Derecho Mercantil” y “Almacén de Derecho”.

CÁRDENAS GÁLVEZ, Juan de Dios. Licenciado en Derecho por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE). Abogado en ejercicio colegiado en el Ilustre Colegio de Abogados de Málaga. Miembro de la Comisión de Deontología e Intrusismo del Ilustre Colegio de Abogados de Málaga. En la actualidad desarrolla su actividad profesional en el despacho Carrera Abogados y Economistas.

CASASOLA DÍAZ, José María. Licenciado en Derecho y Máster en Asesoría Jurídica de Empresas por la Facultad de Derecho de la Universidad de Málaga, donde en la actualidad cursa estudios de doctorado. Funcionario del Cuerpo Superior Jurídico de Letrados de la Administración de Justicia, con destino actual en el Juzgado de lo Mercantil nº 1 de Málaga, ha impartido ponencias y participado en actividades formativas para diversas instituciones académicas, colegios profesionales y en el ámbito del Ministerio de Justicia y de la Junta de Andalucía, donde ha dirigido sendos cursos formativos para funcionarios de carrera. Tiene en su haber diversas publicaciones y colaboraciones en obras colectivas en materia de Derecho Bancario, Derecho Procesal Civil y Derecho Concursal principalmente.

DÍAZ CAMPOS, José Antonio. Licenciado en Economía por la Universidad de Málaga. Máster en Banca y Entidades Financieras por ESESA. *European Financial Advisor* (EFA). Es Responsable del Área de Educación Financiera de Unicaja.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, José M. Doctor en Ciencias Económicas. Catedrático de Hacienda Pública de la Universidad de Málaga. Ha sido vocal del Consejo Directivo de la Organización de Economistas de la Educación, miembro de la Comisión sobre Innovación Docente en la Universidad andaluza y vocal del Consejo de Administración de la Escuela Superior de Estudios de Empresa (ESESA) y de Analistas Financieros Internacionales (AFI). Director del proyecto de educación financiera “Edufinet”. Es también Director General de Secretaría General y Técnica de Unicaja Banco y presidente de Analistas Económicos de Andalucía. Autor de varios libros y numerosos artículos sobre diversos aspectos de la economía del sector público y del sistema financiero.

LÓPEZ EXPÓSITO, Antonio Jesús. Licenciado en Derecho por la Universidad de Jaén. Experto Universitario en Derecho Societario por la Universidad Internacional de Andalucía. Ha desempeñado su labor profesional como asesor jurídico en Unicaja Banco. Actualmente, ejerce como

Responsable de Gobierno Corporativo en la Fundación Bancaria Unicaja. Autor de diversos artículos y capítulos en obras colectivas sobre aspectos relacionados con el gobierno corporativo de las entidades bancarias o el Derecho societario, entre otras materias.

LÓPEZ FERNÁNDEZ, Urbano. Licenciado en Derecho (UMU) y Máster en Administración de Empresas (IUP) y en Marco Institucional y Crecimiento Económico (URJC). Abogado con despacho propio especializado en Derecho Mercantil y en Regulación Financiera, actuando como Letrado Asesor de diversas empresas. En la actualidad, doctorando en Ciencias Sociales (Economía y Empresa) en la UCAM.

LÓPEZ JIMÉNEZ, José María. Doctor y Licenciado en Derecho por la Universidad de Málaga. Diplomado en Ciencias Políticas y Sociología por la UNED (Sección Ciencias Políticas). Responsable de RSC en Unicaja Banco, es director y autor de diversos libros, artículos y capítulos en obras colectivas sobre aspectos relacionados con el sistema financiero, como los medios de pago, el fraude con tarjetas, las participaciones preferentes, la cláusula suelo o el gobierno corporativo de las entidades bancarias, entre otras materias. Es miembro del Consejo de Administración de Analistas Económicos de Andalucía, y forma parte del equipo de trabajo del proyecto de educación financiera “Edufinet”.

MARTÍNEZ-TRECEÑO MARTÍNEZ, Beatriz. Licenciada en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid, Máster en Derecho Fiscal, en la Cámara de Comercio de Madrid, y Master en Dirección de Personal y Recursos Humanos. Colegiada ejerciente en el Ilustre Colegio de Abogados de Madrid. Especializada en Derecho Bancario. Ha desempeñado el cargo de Letrada y Servicios Jurídicos en Banco Popular. Columnista de consultas jurídicas en el periódico “Diario Médico”, Grupo Recoletos, actual grupo RCS Media Group. En la actualidad desempeña funciones en el área de Contencioso, en Santander Operaciones, Grupo Santander.

MORENO HERRERO, Dolores. Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Granada. Especialista en el campo de la economía de la educación. Ha publicado numerosos artículos científicos en revistas con indicios acreditados de calidad, destacando trabajos en alfabetización financiera, *happiness* y pensiones. Ha participado de forma continuada en proyectos y contratos de investigación en convocatorias competitivas. Destaca su aportación en varios estudios de inserción laboral de los egresados. Ha dirigido trabajos académicos de prácticas y tutorizado a alumnos durante su período de prácticas en empresas. Tiene amplia experiencia docente en asignaturas como economía política, destacando también sus tareas de gestión en la Universidad de Granada como coordinadora de la Diplomatura en Ciencias Empresariales.

MORILLA GARCÍA, Fernando. Licenciado en Economía y Licenciado en Ciencias Actariales y Financieras por la Universidad de Málaga. Experto en Dirección Financiera por ESESA. Técnico de Analistas Económicos de Andalucía. Ha participado en diversas publicaciones y artículos relacionados con el análisis de la coyuntura económica. Desarrolla su trabajo principalmente en el estudio económico-financiero de la empresa regional, donde colabora en el proyecto de la Central de Balances de Andalucía, y en la investigación del impacto económico de sectores productivos estratégicos

MUÑOZ LÓPEZ, José Antonio. Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Málaga. Ha sido profesor del Departamento de Teoría e Historia Económica de la Universidad de Málaga. En la actualidad es el responsable del área de Análisis Empresarial de Analistas Económicos de Andalucía y es Director Técnico de la Central de Balances de Andalucía. Es autor de diversos artículos y libros en el área de la economía monetaria internacional, del mercado de la vivienda y del análisis empresarial.

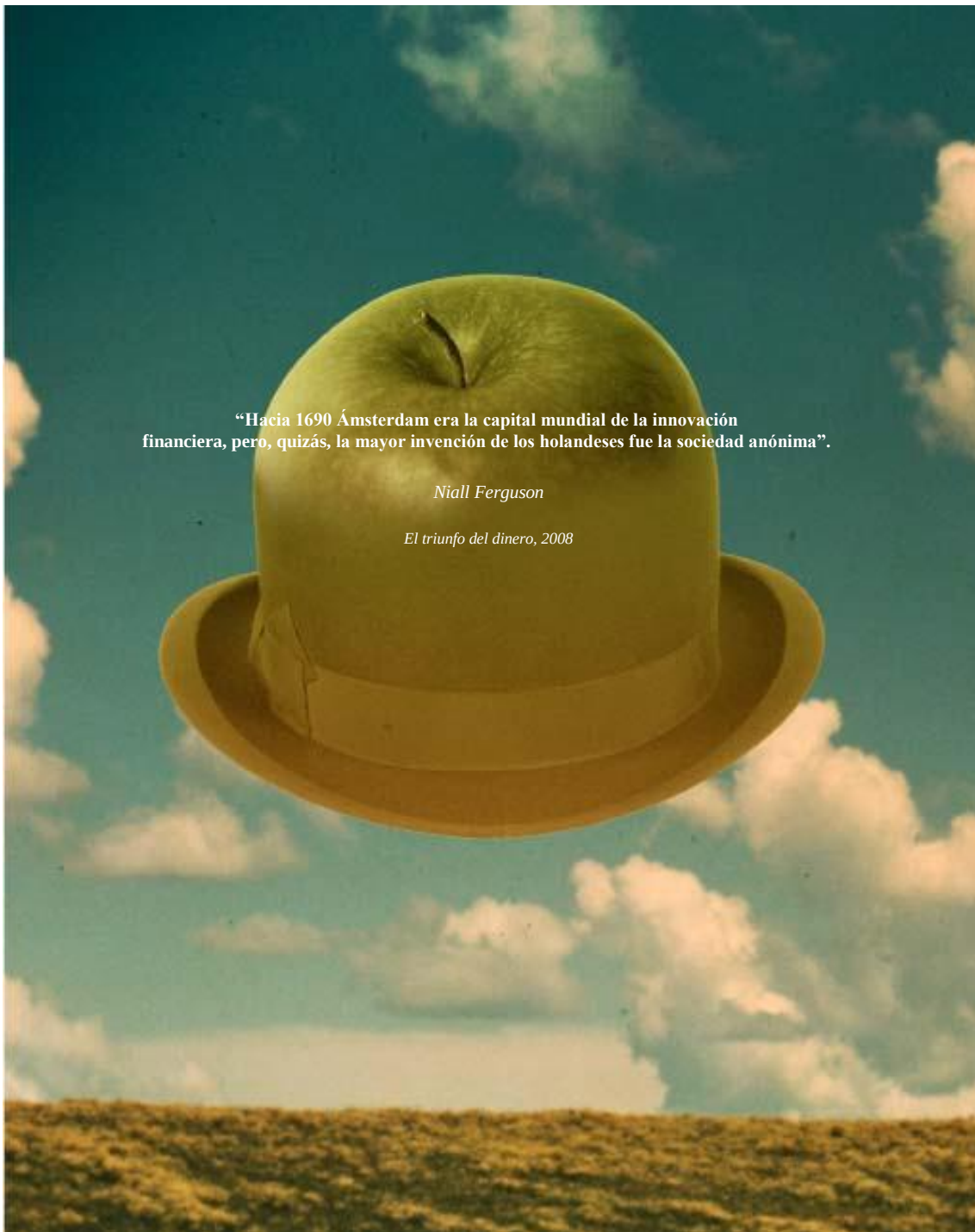
PEREA ORTEGA, RAFAEL. Abogado con amplia experiencia en el ámbito societario y financiero. Profesor Asociado de Derecho Mercantil de la Universidad de Málaga. Director y docente en diversos másteres y cursos de experto universitarios. Ha desempeñado el cargo de secretario del consejo de administración en varias sociedades. Autor de diversas publicaciones sobre aspectos jurídicos. En la actualidad desarrolla su actividad profesional en el despacho Carrera Abogados y Economistas.

RUEDA FERNÁNDEZ, MARÍA JOSÉ. Licenciada en Psicología por la Universidad de Málaga. Máster en Dirección de Recursos Humanos por la Escuela de Negocios de Andalucía (ESNA). Especialista en Responsabilidad Social Empresarial y auditora según la norma SGE21 (Forética). Experta en Sistemas de Gestión de Calidad y Ambiental. Ha trabajado en la implantación y auditorías de Sistemas de Gestión bajo las normas ISO (9001 y 14001). Ha participado en el Foro de Excelencia y Calidad de Entidades Financieras (FECEF) desarrollando proyectos de I+D en Calidad y en el comité de entidades financieras de la Asociación Española para la Calidad (AEC) como coordinadora del grupo de trabajo sobre indicadores de Calidad. Actualmente trabaja en calidad de técnica en la Dirección de Relaciones Institucionales y con Grupos de Interés y Sociales (RSC) de Unicaja Banco.

SALAS VELASCO, Manuel. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Granada. Especialista en el campo de la economía de la educación. Ha sido becario Fulbright postdoctoral en la Universidad de Columbia (Nueva York, USA), y *Visiting Scholar* en prestigiosas universidades como Stanford (USA) y Oxford (RU). Entre sus líneas de

investigación destacan: a) evaluación económica de la política educativa, b) el mercado de trabajo de los graduados universitarios; y c) alfabetización financiera. Ha publicado numerosos artículos en estas líneas en prestigiosas revistas internacionales de investigación. Cuenta con amplia experiencia docente en economía política y microeconomía en el Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Granada, siendo autor de varios manuales en estas disciplinas.

SÁNCHEZ CAMPILLO, José. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Granada. Especialista en el campo de la economía de la educación. Es Profesor Titular de Universidad adscrito al Departamento de Economía aplicada de la Universidad de Granada en el que ha desarrollado su carrera académica enseñando principalmente Macroeconomía. Ocupó los cargos de Secretario y Vicedecano de Investigación y Nuevas Tecnologías de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales durante 8 años. Es autor de varios libros de texto y numerosos artículos científicos sobre pensiones, *happiness* y alfabetización financiera publicados en revistas de investigación con indicios acreditados de calidad. Desde el curso 2010-11, es evaluador externo de la AGAE, para los proyectos de innovación educativa de las universidades públicas andaluzas.



“Hacia 1690 Ámsterdam era la capital mundial de la innovación financiera, pero, quizás, la mayor invención de los holandeses fue la sociedad anónima”.

Niall Ferguson

El triunfo del dinero, 2008

Instituto Econospérides
Para la Gestión del Conocimiento Económico

instituto@econosperides.es
www.econosperides.es

