

eXtoikos

Divulgación, Economía, Ensayo y Pensamiento

Número 23 – 2020
ISSN: 2173-2035

Revista digital para la difusión del
conocimiento económico del Instituto
Econospérides



China // COVID-19 // Alquiler residencial // Alquiler
turístico vacacional // Málaga // Expansión cuantitativa //
Ideologías // Banco Central Europeo // Buen gobierno de
sociedades cotizadas // Thomas Piketty // Capital //
Capitalismo // Socialismo participativo // Dinero //
Resolución bancaria // Producto Interior Bruto



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

Juan Ceyles Domínguez

Maquetación

José M^a. López Jiménez

Edita y realiza

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

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.

Portada. Imagen tomada de Freepik, de uso gratuito con atribución: www.freepik.es/fotos/flor">Foto de Flor, creado por jcomp.

eXtoikos

Revista digital para la difusión del conocimiento económico

Sumario

	Pág.
Artículos	
La Unión Europea ante China en la era COVID-19 <i>Augusto García Weil</i>	1
Tendencias en el mercado de alquiler residencial y turístico vacacional en tiempos de pandemia: el caso de la ciudad de Málaga <i>Ricardo Urrestarazu Capellán</i>	9
Ideologías, política monetaria y otras cosas <i>Alberto Ruiz Ojeda</i>	15
Principales novedades del texto revisado del “Código de buen gobierno de las sociedades cotizadas” <i>Rafael Perea Ortega</i>	21
Descifrando a Piketty <i>José M^a. López Jiménez</i>	27
Reseñas	
“Dinero y conciencia. ¿A quién sirve mi dinero?”, de Joan Antoni Melé <i>Daniel Coronas Valle</i>	37
“Estudios sobre resolución bancaria”, de Alberto Ruiz Ojeda y José M ^a . López Jiménez (directores) <i>Víctor Cancela Rodríguez</i>	41
“GDP: a brief but affectionate history”, de Diane Coyle <i>José M. Domínguez Martínez</i>	47
Colaboradores en este número	51

ARTÍCULOS

La Unión Europea ante China en la era COVID-19

Augusto García Weil

Resumen: La COVID-19 es tan trascendente que se considera que da inicio a una nueva era. La pandemia ha alterado muchos de los ámbitos de la humanidad, incluido el de las relaciones internacionales, especialmente las relaciones Unión Europea-China. Soberanía, competitividad y globalización son conceptos inseparables en el mundo actual. En este artículo se dilucida si estamos ante el inicio de un proceso de desglobalización. Por último, se estudia la estrategia que podría emprender la Unión Europea ante China en esta era COVID- 19.

Palabras clave: Era COVID-19; relaciones internacionales; relaciones Unión Europea-China; soberanía; competitividad y globalización; desglobalización; estrategia.

Códigos JEL: F6; O52; O53.

1. Introducción

La devastadora COVID-19 ha provocado víctimas, contagiados, secuelas y destrucción económica. Además, dicha pandemia ha modificado factores esenciales de la vida humana. Entre otros, las relaciones internacionales y, concretamente, entre la Unión Europea (UE) y China. También ha afectado las capacidades de los actores globales, esencialmente su competitividad. En general, se habla de empresas competitivas, pero la competitividad de los países se ha convertido en un elemento esencial de los mismos.

La competitividad, según el Foro Económico Mundial, que desde 1979 ha venido midiendo la competitividad entre países, es “el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país”¹. Es evidente que la productividad, llevada a su máxima expresión, ha coadyuvado al surgimiento de la globalización.

En el plano económico, la globalización es el “[p]roceso por el que las economías y mercados, con el desarrollo de las tecnologías de la comunicación, adquieren una dimensión mundial, de modo que dependen cada vez más de los mercados externos y menos de la acción

reguladora de los Gobiernos”². En el mundo actual, los países competitivos son globalizadores, y viceversa. China entró en esta dinámica a raíz del fomento, por parte de Deng Xiaoping, de la política de reformas y apertura (改革开放), desarrollada a partir de los años 80 del siglo XX, que, a su vez, propició el acceso del gigante asiático a la Organización Mundial del Comercio (入世)³.

Por otra parte, una cuestión esencial en la UE durante las últimas décadas es la referente a la soberanía. Por un lado, los países miembros no han querido perderla en beneficio de la UE. Por otro, la UE, a raíz de la COVID-19, ha visto peligrar su soberanía global en ciertos aspectos.

A raíz de la pandemia, la UE se esfuerza por “no perder” o “recuperar” su propia soberanía, pero a través de las distintas facetas de la misma: soberanía financiera, sanitaria, tecnológica, entre otras. La soberanía de la UE, en sus diversas facetas, es una de las bases que le va a permitir ser competitiva.

En este artículo, nos planteamos dos objetivos genéricos. El primero, es demostrar que la soberanía y la competitividad inciden directamente en la globalización. El segundo,

¹ Cann, O., “¿Qué es la competitividad?”, Foro Económico Mundial, disponible en <https://es.weforum.org/agenda/2016/10/que-es-la-competitividad>.

² Diccionario de la Lengua Española, disponible en <https://dle.rae.es/globalizaci%C3%B3n?m=form>.

³ Palacios, L. y Ramírez, R., *China: historia, pensamiento, arte y cultura*, Córdoba, Almuzara, 2011, pp. 302-303.

precisar si el mundo va a pasar de un proceso de globalización a otro de desglobalización. Por último, un objetivo específico: dentro del marco de los mencionados factores globalizadores: cuáles deben ser las estrategias de la UE ante China.

2. Ámbito sanitario: los primeros efectos de la pandemia

La UE, al igual que otros actores internacionales, depende de China como proveedor de medicamentos y material médico, en general. Probablemente, algunos de dichos actores preferirían no estar sometidos a esta dependencia. Sin embargo, de momento y al menos hasta medio plazo, no parece probable una alternativa a esta situación. China está mejorando sus sistemas de control sobre estos insumos⁴. Estos controles resultan imprescindibles para evitar desastrosos en un país de 1.400 millones de habitantes.

Entre los sectores esenciales cara a la pandemia está la fabricación de material médico y sanitario, por ejemplo, respiradores, test, mascarillas, equipos de protección individual (EPIs), es decir, todo lo esencial para luchar contra el coronavirus.

El Parlamento Europeo, en una Propuesta de Resolución sobre el sector médico y farmacéutico, afirma que el mismo es “fundamental para luchar contra el coronavirus”; critica el “proteccionismo y las respuestas descoordinadas”; prima “la soberanía tecnológica” (sin embargo, consideramos que aquí estamos ante propiamente la “soberanía sanitaria”, no solo tecnológica); destaca que es necesario “atraer nuevas inversiones”, y, por último, subraya que la UE debe “desarrollar una estrategia de la Unión” y “crear reservas estratégicas”⁵. Disponer de material sanitario es trascendental, máxime en situación de pandemia. El Parlamento Europeo percibe que es una cuestión que afecta a la soberanía

⁴ Library of Congress (USA) – Law, *Global Legal Monitor*, disponible en <https://www.loc.gov/law/foreign-news/article/china-new-medical-supplies-export-control-measures-issued>.

⁵ Parlamento Europeo, Propuesta de Resolución, Documento de sesión, B9-0149/2020, 14.4.2020, p. 21.

nacional, pero también es un asunto que afecta a la competitividad de las industrias sanitarias.

Ashley Jowell y Michele Barry afirman que la solución a esta pandemia debe ser la soberanía interdependiente, ya que el coronavirus no respeta las fronteras, y se expande por todo el globo. Es decir, según dichos autores, los países deberían ejercer la soberanía interdependiente. Dicha variante de la soberanía consiste en que los países se unan, elaboren respuestas cohesivas y fomenten el desarrollo de las capacidades para controlar tales amenazas⁶.

Por otro lado, los sectores españoles textil⁷ e industrial⁸ están aprovechando las oportunidades que les proporciona la pandemia para desarrollarse como sectores estratégicos y, además, competitivos.

3. Ámbito político: cohesión y coordinación

Una de las debilidades de la UE es su falta de cohesión, además de su falta de coordinación, como se afirma en el antedicho texto del Parlamento Europeo.

Europa debería disponer de un sentimiento de comunidad⁹. En gran medida, esta carencia es debida a que los Estados miembros pretenden conservar su soberanía en vez de cederla a la UE. En efecto, el mencionado “sentimiento de comunidad” sería esencial. De hecho, dicho sentimiento, a nivel ciudadano, podría sentar las bases para el desarrollo de la cohesión entre Estados miembros e instituciones. En el orden normativo, la ciudadanía aún podría desarrollarse¹⁰. El Consejo Europeo (CE) desarrolla políticas para mejorar la cohesión Europea. A estos efectos, el citado organismo ha librado 37.000 millones de euros, dentro de

⁶ Jowell, A., y Barry, M., “COVID-19: A Matter of Planetary, not Only National Health”, *Perspective Piece*, Am. J. Trop. Med. Hyg., 00(0), 2020, pp. 1–2.

⁷ European Commission, “Smart Story: Turning the COVID-19 threat into an opportunity for S3: transformation of industrial sectors in the Valencian Community”, *Smart Specialization Platform*, 18/5/2020.

⁸ Sánchez, N., “Las primeras unidades del respirador andaluz son ya una realidad”, *El País*, 16/4/2020.

⁹ Morillas, P., “Hay una normalización del papel de China en el mundo”, CIDOB, Cadena Ser – Hoy por hoy – 26/3/2020.

¹⁰ Unión Europea, “Ciudadanía de la UE”, disponible en https://europa.eu/european-union/about-eu/eu-citizenship_es.

las políticas de cohesión, para hacer frente a las consecuencias de la COVID-19. Por otra parte, el CE promueve el Marco Financiero Plurianual, que deberá desempeñar un papel esencial en la recuperación de la UE. Entre sus fines se encuentra el de promover la cohesión a través de la solidaridad¹¹.

En la UE hay interés por recobrar el control de la globalización. Se trata de alcanzar la soberanía a través de la integración europea. De hecho, si un Estado miembro de la UE se aísla de las cadenas mundiales de valor, resultará menos competitivo y apenas atractivo para los inversores¹².

Por su parte, China no solo es un poder económico, sino que también está posicionándose “en el plano *ideacional*”¹³; en otras palabras, China se configura no solo como *rule-taker* (quien obedece a las normas), sino como *rule-shaper* (quien promulga las normas)¹⁴.

4. Ámbito económico: la coronacrisis

Con anterioridad a la COVID-19, tanto la UE como China sufrieron sus respectivas crisis económicas. Aunque China evitó el efecto directo de la crisis asiática (iniciada en Tailandia en julio de 1997), esta ralentizó, sin embargo, su economía, y también le afectó por la repercusión de alguno de sus países limítrofes¹⁵. La crisis financiera mundial (agosto de 2007) tuvo efectos indirectos sobre China, en cuanto a proveedor de países directamente afectados. Sin embargo, la UE soportó los efectos directos de dicha crisis, considerada sistémica¹⁶.

La COVID-19 tiene precedentes, de los cuales el más grave y reciente es el SARS (*Severe Acute Respiratory Syndrome*). Esta pandemia se declaró en 2002 y se prolongó hasta 2004; pero, doce meses después del SARS, China consiguió elevar su PIB un 9,4%.

En cuanto a los efectos de la COVID-19, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) pronostica una “[d]esaceleración breve de China, donde el PIB cae por debajo del 5% en 2020 tras el 6,1% de 2019, pero se recupera con el 6,4% en 2021”¹⁷. Por su parte, Banca March afirma que “[en China] los datos de actividad de las grandes empresas, demuestran que la economía ya funciona a ritmos por encima del 95% de su capacidad”¹⁸. En cuanto a la Eurozona, Christine Lagarde, presidenta del Banco Central Europeo, advierte que, a resultas de la pandemia, su PIB podría caer hasta un 15%¹⁹.

Kishore Mahbubani considera que China no sufrirá las consecuencias de la llamada coronacrisis²⁰: “En 1997 superamos una grave crisis financiera. Occidente dijo que Asia estaba acabada, pero esa crisis demostró la enorme capacidad de resistencia de esta región”.

Además, China ha aprovechado su ventaja en cuanto a la resiliencia. Esto está en relación con las teorías apuntadas por Kishore Mahbubani²¹.

Por otra parte, la UE ha sufrido un nuevo enfrentamiento interno, en cuanto a los coronabonos, es decir, la mutualización de la

¹¹ Consejo Europeo, “Report on the comprehensive economic policy response to the COVID-19 pandemic”, 9/4/2020.

¹² Cœuré, B., “Taking back control of globalisation: Sovereignty through European integration”, European Central Bank - Eurosystem, 28/3/2018.

¹³ Morillas, P., “Lecciones de una crisis global: coronavirus, orden internacional y el futuro de la UE”, notas internacionales 231, CIDOB, abril 2020.

¹⁴ Chen, Z., “China, the European Union and the Fragile World Order”, *Journal of Common Market Studies*, Volume 54, 2016, 4, pp. 775–792, p. 775.

¹⁵ Wang, H., “The Asian financial crisis and financial reforms in China”, *The Pacific Review*, 12, 4, 1999, pp. 537-556, p. 538.

¹⁶ Comisión Europea, “Diez años después del comienzo de la crisis: vuelta a la recuperación gracias a la intervención decisiva de la UE”, 9/8/2017, disponible en

https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/es/IP_17_2401.

¹⁷ Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), *Perspectivas económicas provisionales de la OCDE*, marzo 2020 – “Coronavirus: La economía mundial en riesgo”, disponible en <http://www.oecd.org/perspectivas-economicas/marzo-2020>.

¹⁸ Banca March, abril de 2020.

¹⁹ *The Business Times*, “Lagarde tells EU leaders GDP may fall up to 15% on Coronavirus”, 23/4/2020.

²⁰ Mahbubani, K. (2009): “The New Asian Hemisphere: The Irresistible Shift of Global Power to the East, PublicAffairs”.

²¹ Zahn, B., entrevista a Mahbubani, K., “Kishore Mahbubani: ‘La historia ha empezado a cambiar y Occidente debe asumirlo’”, *XLsemanal*.

deuda pública. Este proyecto sufrió oposición por parte de ciertos países del norte de Europa. Pero esta situación también tiene precedentes²². En definitiva, se trata de la recurrente oposición norte-sur. Pero no solo se queda ahí el problema de cohesión de la UE, sino que esta situación está afectando al proyecto europeo en su conjunto²³.

Mario Esteban afirma que “[...] la velocidad de la respuesta internacional de China contrasta con la lentitud de la UE [...]”²⁴. Es evidente que la falta de cohesión y de carecer de una voz única tiene graves consecuencias. Según Benedicto, el mayor peso de la institución intergubernamental (Consejo Europeo) sobre las supranacionales (Comisión y Parlamento) es causa esencial de la lentitud en la reacción de la UE. Por otra parte, las consecuencias de la crisis de 2008 ya implicaron la pérdida de poderes de la UE en favor de China. La UE arriesga mucho en esta ocasión, por lo que debería procurar no fracasar ante el coronavirus, ya que se juega su futuro tanto interno como internacional²⁵.

El sistema financiero chino ha demostrado su solvencia, según Stefan Schmalz. Por un lado, dispone de un flujo mantenido de capital en el mercado de bonos, y por otro, sorprende la solidez de su mercado de valores, según Schmalz²⁶.

El *reshoring* consiste en la relocalización. Esta es una posibilidad que se venía intentando desarrollar en los últimos tiempos. Consideramos que, tras la COVID-19, por contradictorio que parezca, gracias a esta tendencia, se abre una posibilidad de recuperación económica para la UE, sobre todo para las regiones menos industrializadas. En situaciones de crisis, una actitud idónea, si

bien compleja, consiste en la búsqueda de oportunidades.

Por lo tanto, una actividad alternativa a desarrollar sería la industrial, con el objetivo de exportar más. De momento, el sector más en desarrollo es la fabricación de material sanitario, como es el caso de respiradores, test, mascarillas y, en general, todo lo necesario en la protección contra el coronavirus. Puede ser un buen despegue para algunas maltrechas economías europeas²⁷. A título de ejemplo, observemos a Inditex, número uno de logística “design-to-store”. Según dicha firma: “El 54% de nuestras fábricas se sitúan en proximidad a nuestra sede central en Arteixo (La Coruña, España)”²⁸.

Respecto a la economía china, quizá se produzcan avances en cuanto a conseguir establecer el Renminbi (RMB) como patrón del comercio internacional²⁹. En cuanto a este último aspecto, hemos de tener en cuenta el lanzamiento del e-RMB, es decir, la criptomoneda oficial china³⁰.

5. **Ámbito comercial: exportación y *know-how***

China supera a la UE en la balanza comercial de bienes, mientras que la UE supera a China en la balanza de servicios. La clave estriba en que el superávit de China por la venta de bienes es 16 veces superior al superávit de la UE por la venta de servicios. Dicho de otra manera, el superávit en servicios a favor de la UE en servicios es tan solo el 6% del superávit de China en el tráfico de bienes. Cuanto más potente sea el sector industrial de alta calidad de un país, menor será el déficit en el comercio de bienes. Por ejemplo, el déficit comercial de Alemania con China es menor que el de los países del Este de la UE³¹. De lo antedicho también se puede deducir que el

²² Horn, S., Meyer, J., Trebesch, C., “Coronabonds: The forgotten history of European Community debt”, VOX CEPR policy portal, 15/4/2020.

²³ Benedicto, M. A., “Los retos de Europa y su futuro tras la pandemia de la COVID-19”, Documento de Opinión 72 (2020), 26/05/2020, p. 9.

²⁴ Esteban, M., “La crisis del coronavirus y el estatus internacional de China: cuando la geopolítica y la política doméstica no van de la mano”, Comentario Elcano 6, 18/3/2020, pp. 1-4, p. 3.

²⁵ Benedicto, op. cit., pp. 10-11.

²⁶ Schmalz, S., “Der Corona-Crash in China”, PROKLA 199, 2/6/2020, p. 360.

²⁷ Davies, R., y O'carroll, L., “Europe's companies retool production to fight coronavirus fallout”, The Guardian, 21/3/2020.

²⁸ Inditex-Proveedores, disponible en <https://www.inditex.com/es/quienes-somos/inditex-en-el-mundo#continent/000>.

²⁹ Schmalz, op. cit., p. 361.

³⁰ Forbes México, “China prueba su moneda digital, el e-RMB, con la que planea dar batalla al dólar”, 4/5/2020.

³¹ Representations of the Federal Republic of Germany in the Popular Republic of China, “What are the real reasons for trade imbalances?”, p. 1.

factor primordial a favor de Alemania, común a la exportación de bienes de alta calidad y de servicios es el *know-how*. Así pues, la UE debería invertir más en investigación y desarrollo (I+D), pero también debería desarrollar más la enseñanza de ciertos campos del conocimiento en relación con la tecnología punta. China, por su parte, ha emprendido la transformación del currículum escolar, en pos del desarrollo de la creatividad³².

6. Ámbito tecnológico: tráfico de datos

Hay quien considera que se va a producir un proceso de desglobalización³³. Pero hay otra corriente que rechaza la mencionada teoría, ya que va a producirse un proceso de desglobalización física, pero, al mismo tiempo, se va a desarrollar la globalización digital³⁴. En este aspecto es esencial el tráfico de datos. Esto es considerado parte de una estrategia a mayor escala, el *soft power*, por contraposición al *hard power*. El *soft power* trata conseguir algo de otros países sin la intervención de la fuerza. Ejemplos de *soft power* son la nueva ruta de la seda (*Belt and Road Initiative*, BRI), que, a su vez, también incluye el comercio electrónico. Otro ejemplo es el 5G lanzado por Huawei. A este respecto, el Parlamento Europeo indica que, según los informes del Organismo de Reguladores Europeos de las Comunicaciones Electrónicas (ORECE), el tráfico total de redes fijas y móviles ha aumentado durante la pandemia³⁵. Así pues, la infraestructura digital fiable no solo es una condición para gestionar una pandemia con solvencia, sino también para la capacitación digital de economías y administraciones. En este caso volvemos a encontrarnos con la

dualidad del factor estratégico (la soberanía) con el competitivo.

Por otra parte, y también dentro del ámbito de los datos, en junio de 2020 China consiguió lanzar la “criptografía cuántica”, o en términos más científicos, distribución de clave cuántica (QKD)³⁶. La constante innovación promovida por China es uno de los factores impulsores de las asimetrías³⁷. Esta pauta le marca a la UE uno de los caminos a seguir para reequilibrar las asimetrías. En definitiva, a lo largo de este artículo tratamos de mostrar la conexión entre soberanía, competitividad y globalización. Se trata de actuar tanto a nivel político como económico³⁸. Por otra parte, la globalización no le resta fuerza al papel del Estado, es decir, a la soberanía³⁹.

7. Conclusiones

Respecto del primer objetivo genérico del presente artículo, consideramos que existe relación entre soberanía, competitividad y globalización. En los sectores mencionados en este artículo inciden los tres factores. Es esencial que la UE conserve la soberanía, especialmente en los ámbitos tratados en este trabajo, para que la entidad europea pueda ser competitiva. Sin embargo, no se debe olvidar que la COVID-19 es una pandemia global, por lo que, además, la UE debe estar coordinada a nivel mundial.

En cuanto al segundo objetivo genérico del artículo, esto es, determinar si el mundo va a pasar de un proceso de globalización a otro de desglobalización, consideramos que no se producirá tal proceso a escala total, ya que queda claro que ha aumentado la globalización digital, aunque es posible que decrezca la globalización física. Por último, en cuanto a cuáles deben ser las estrategias de la UE ante China, una opción sería el *reshoring*, siempre

³² Adams, J., y Sargent, T., “Curriculum Transformation in China: Trends In Student Perceptions of Classroom Practice and Engagement”, Gansu Survey of Children and Families Papers, Gansu Survey of Children and Families, 2012, University of Pennsylvania Scholarly Commons, pp. 19-20.

³³ Cabestan, J.-P., “China’s Battle with Coronavirus: Possible Geopolitical Gains and Real Challenges”, Al Jazeera Centre for Studies Report, 19/04/ (2020), p. 16.

Fanjul, E., “Afrontar la crisis: el sector exterior (nuevamente) como motor de la recuperación de la economía española”, Blog Elcano, Real Instituto Elcano, 16/4/2020, p.3.

³⁴ Ortega, A., “The Deglobalization Virus?”, The Globalist-Rethinking globalization, 18/03/2020.

³⁵ Parlamento Europeo, cit., p. 23.

³⁶ Juan Yin et al., “Entanglement-based secure quantum cryptography over 1,120 kilometres”, Nature, 15/6/2020.

³⁷ Llera, M., “El paradigma chino en el escenario global”, Araucaria. Revista Iberoamericana de Filosofía, Política y Humanidades, año 18, n° 35, primer semestre (2016), pp. 249-274, p. 263.

³⁸ Rugman, A. M., y D’Cruz, J. R., “Improving Canada’s International Competitiveness: Fast Forward”, Darby, Diane Publishing, 1991, p. 23.

³⁹ Dalton, Y., “Does globalization reduce state sovereignty?”, Researchgate, febrero de 2019.

que se sea competitivo. Para mejorar el *know-how* europeo, la UE habría de incrementar su esfuerzo en I+D, pero también en determinados sectores de conocimiento claves en el ámbito de las nuevas tecnologías, además de la innovación y la creatividad.

Cuestión esencial es el desarrollo de redes digitales, que nos permitan la digitalización. Este es uno de los ámbitos en los que China es más competitiva. De hecho, es el número uno a nivel mundial. La UE debería hacer un esfuerzo para encontrarse entre los actores internacionales que producen estas tecnologías punta. En este aspecto también prima la competitividad, pero, además, proyecta efectos estratégicos sobre la soberanía.

Referencias bibliográficas

- Adams, J., y Sargent, T. (2020): "Curriculum Transformation in China: Trends In Student Perceptions of Classroom Practice and Engagement", Gansu Survey of Children and Families Papers, Gansu Survey of Children and Families, University of Pennsylvania Scholarly Commons.
- Banca March (2020): Informe Mensual de Estrategia, abril.
- Benedicto, M. A. (2020): "Los retos de Europa y su futuro tras la pandemia de la COVID-19", Instituto Español de Estudios Estratégicos, Documento de Opinión, 72.
- Cabestan, J.-P. (2020): "China's Battle with Coronavirus: Possible Geopolitical Gains and Real Challenges", Al Jazeera Centre for Studies Report.
- Cann, O. (2016): "¿Qué es la competitividad?", Foro Económico Mundial.
- Chen, Z. (2016): "China, the European Union and the Fragile World Order", Journal of Common Market Studies, Volume 54, 2016, No 4.
- Cœuré, B. (2018): "Taking back control of globalisation: Sovereignty through European integration", European Central Bank - Eurosystem, marzo.
- Comisión Europea (2017): "Diez años después del comienzo de la crisis: vuelta a la recuperación gracias a la intervención decisiva de la UE", agosto.
- Consejo Europeo (2020): "Report on the comprehensive economic policy response to the COVID-19 pandemic".
- Dalton, Y. (2019): "Does globalization reduce state sovereignty?", Researchgate, febrero.
- Davies, R., y O'carroll, L. (2020): "Europe's companies retool production to fight coronavirus fallout", The Guardian, marzo.
- Esteban, M. (2020): "La crisis del coronavirus y el estatus internacional de China: cuando la geopolítica y la política doméstica no van de la mano", Real Instituto Elcano.
- European Commission (2020): "Smart Story: Turning the COVID-19 threat into an opportunity: transformation of industrial sectors in the Valencian Community", Smart Specialisation Platform.
- Fanjul, E. (2020): "Afrontar la crisis: el sector exterior (nuevamente) como motor de la recuperación de la economía española", Real Instituto Elcano.
- Forbes México (2020): "China prueba su moneda digital, el e-RMB, con la que planea dar batalla al dólar", mayo.
- Horn, S., Meyer, J. y Trebesch, C. (2020): "Coronabonds: The forgotten history of European Community debt", VOX CEPR policy portal, abril.
- Inditex-Proveedores: www.inditex.com.
- Jowell, A., y Barry, M. (2020): "COVID-19: A Matter of Planetary, not Only National Health", Perspective Piece, Am. J. Trop. Med. Hyg., 00(0).
- Juan Yin et al. (2020): "Entanglement-based secure quantum cryptography over 1,120 kilometres", Nature, junio.

-
- Library of Congress (USA): “Law, Global Legal Monitor”.
- Llera, M. (2016): “El paradigma chino en el escenario global”, Araucaria, Revista Iberoamericana de Filosofía, Política y Humanidades, año 18, nº 35, primer semestre.
- Mahbubani, K. (2009): “The New Asian Hemisphere: The Irresistible Shift of Global Power to the East, PublicAffairs”.
- Morillas, P. (2020): “Hay una normalización del papel de China en el mundo”, CIDOB, Cadena Ser – Hoy por hoy, marzo.
- Morillas, P. (2020): “Lecciones de una crisis global: coronavirus, orden internacional y el futuro de la UE”, notas internacionales 231, CIDOB, abril.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (2020): Perspectivas económicas provisionales de la OCDE, marzo 2020 – “Coronavirus: La economía mundial en riesgo”.
- Ortega, A. (2020): “The Deglobalization Virus?” The Globalist-Rethinking globalization, marzo.
- Palacios, L. y Ramírez, R. (2011): “China: historia, pensamiento, arte y cultura”, Córdoba, Almuzara.
- Parlamento Europeo, Propuesta de Resolución, Documento de sesión, B9-0149/2020, abril.
- Representations of the Federal Republic of Germany in the Popular Republic of China, “What are the real reasons for trade imbalances? (2017): “What are the real reasons for trade imbalances?”.
- Rugman, A. M. y D’Cruz, J. R. (1991): “Improving Canada’s International Competitiveness: Fast Forward”, Darby, D. Publishing.
- Sánchez, N. (2020): “Las primeras unidades del respirador andaluz son ya una realidad”, El País, abril.
- Schmalz, S. (2020): “Der Corona-Crash in China”, PROKLA 199, 2/06.
- The Business Times (2020): “Lagarde tells EU leaders GDP may fall up to 15% on Coronavirus”, abril.
- Unión Europea: “Ciudadanía de la UE”.
- Wang, H. (1999): “The Asian financial crisis and financial reforms in China”, The Pacific Review, 12, 4.
- Zahn, B. (2020): “Kishore Mahbubani: ‘La historia ha empezado a cambiar y Occidente debe asumirlo’”, XLSemanal, abril.



Tendencias en el mercado de alquiler residencial y turístico vacacional en tiempos de pandemia: el caso de la ciudad de Málaga

Ricardo Urrestarazu Capellán

Resumen: En este artículo se analiza el impacto derivado de la pandemia del coronavirus COVID-19 en el mercado de alquiler de vivienda, por las restricciones impuestas tanto por el lado de la oferta como por el de la demanda.

Palabras clave: Coronavirus COVID-19; alquiler residencial; alquiler turístico vacacional.

Códigos JEL: O18; R31.

1. Introducción

En España, el acceso a la vivienda residencial ha sido un tradicional objeto de estudio y de debate académico, político y social, por las amplias repercusiones que tiene sobre el bienestar de la ciudadanía y la economía nacional.

Más específicamente, el carácter poliédrico de la vivienda la convierte en un objeto sobre el que inciden dos concepciones inseparables y contradictorias; por un lado, su carácter mercantil, en cuanto que es una mercancía susceptible de ponerse en un mercado (inmobiliario) sometido a las fuerzas que dinamizan su oferta y su demanda; pero, por otro, es un bien que cumple la misión de dar cobertura a una de las necesidades más básicas y elementales del ser humano: el alojamiento y el espacio necesario para crear un hogar familiar, y poder llevar una vida digna, con seguridad y equilibrio.

El grado en el que se desequilibren ambas nociones acaba determinando la orientación del debate público y académico.

En la última década, ha sido la vivienda en alquiler residencial la que ha despertado mayor interés científico, económico, político y social, especialmente aquella que se encuentra ubicada en los entornos urbanos de mayor crecimiento demográfico y económico del país.

En el periodo anterior a la irrupción del Coronavirus 19 en nuestro país, este

tipo de viviendas habían visto incrementadas las rentas mensuales desembolsadas por los inquilinos, de tal modo que, por ejemplo, en ciudades con gran actividad turística como Málaga, subían un 35% durante los años 2014-2018, tal y como puede observarse en la tabla 1.

Este aumento es muy desigual geográficamente, ya que los mayores incrementos de precio se han producido en los distritos con residentes de mayor poder adquisitivo, y en aquellos donde se produce una mayor actividad turística, como el distrito Centro, con un incremento en ese periodo del 53,31%, el distrito Este, con un 46,02%, o la localidad turística del Rincón de la Victoria, con un 47,02% (tabla 1).

A nivel nacional, en este mismo periodo, puede observarse que en las ciudades con mayor dinamismo económico se produjo una escasez de este tipo de viviendas de precio asequible, mientras que, al mismo tiempo, se producían incrementos muy inferiores de las rentas salariales nacionales, cuestión visible en la evolución de la renta disponible neta de los hogares españoles por habitante, que crecía durante el periodo 2014-2018 un 6,1% (Barómetro Social, 2020).

Tabla 1. Precio (€) por metro cuadrado de la vivienda en alquiler en la ciudad de Málaga, por distritos de 2014 a 2018.

Distritos	Diciembre 2014	Diciembre 2015	Diciembre 2016	Diciembre 2017	Diciembre 2018	Porcentaje Variación 2014/2018
Málaga	6,37	7,06	7,87	7,91	8,60	35,01%
Centro	6,79	7,80	8,68	7,93	10,41	53,31%
Este	6,67	7,36	8,35	9,55	9,74	46,02%
Carretera de Cádiz	6,55	7,15	7,81	8,62	7,69	17,40%
Bailén Miraflores	5,80	6,30	7,01	7,20	7,91	36,38%
Cruz de Humilladero	5,78	6,11	7,00	7,55	7,46	29,06%
Teatinos Universidad	6,80	7,30	7,19	7,97	9,07	33,38%
Rincón de la Victoria	5,21	6,21	6,47	6,98	7,66	47,02%

Fuente: Fotocasa, elaboración propia.

La mejora de la actividad económica general ha tenido dos sectores protagonistas, como el turístico y el inmobiliario, que han contado con una tradicional vinculación (Naredo, 2015), fortalecida en estos años por la aparición y el crecimiento de la vivienda turística vacacional, que se ha convertido en receptora privilegiada de inversiones financieras nacionales e internacionales.

Este tipo de alojamiento turístico era considerado como colaborador del proceso de aumento del precio de las rentas de alquiler, como consecuencia del pase a aquel régimen de viviendas ofertadas anteriormente a alquiler residencial, por las altas rentabilidades de las primeras y por la influencia que ejercía en los propietarios de las segundas, que incrementaban sus precios y rentabilidades (Ardura et al., 2020).

Pero en la actualidad, y a partir de todas estas consideraciones, cabe preguntarse cuál será el efecto que la pandemia del coronavirus COVID-19 puede tener en el sector turístico, en los hábitos de consumo de servicios turísticos, en las inversiones en inmuebles y, sobre todo, cuál será la repercusión final en el acceso a la vivienda residencial en las zonas de mayor incidencia de este sector.

Para ello conviene determinar los factores que pueden influir en la oferta, la demanda y el precio del alquiler residencial,

prestando especial atención a los que provienen del sector turístico.

2. Factores influyentes en la oferta y demanda del alquiler residencial

A continuación se realiza una descripción de los factores que pueden provocar una menor demanda de viviendas residenciales, y una previsible caída en los precios de las rentas mensuales de alquiler, así como de los factores que van a producir una influencia opuesta hacia el mantenimiento de dicha demanda y de los precios de las rentas.

Respecto de los factores que harán disminuir la demanda de viviendas en alquiler residencial y determinarán una bajada de precios, habría que citar, en primer lugar, las necesidades de viviendas residenciales de carácter temporal para personas que deciden emigrar a localidades con demanda de mano de obra destinada al sector turístico, para trabajar en empresas hosteleras, restauración o comercio minorista.

La menor necesidad de mano de obra en estos ámbitos, como consecuencia de la disminución de la llegada de turistas por el temor al contagio (Centro de Investigaciones Sociológicas, 2020), y por las medidas de limitación de movimientos de la población establecidas por los gobiernos europeos, hará que parte de estas personas vuelvan a sus localidades de origen, o se dirijan a otros lugares donde puedan encontrar nuevas oportunidades laborales, reduciéndose así la demanda de inmuebles para residir cerca de los centros de trabajo de las zonas de atracción turística.

Esta situación es simultánea a una previsible reducción de la demanda de alquiler residencial en otros segmentos del mercado, como el de los estudiantes universitarios, que pueden dejar de necesitar este tipo de viviendas en caso de que se confirme la reducción de clases presenciales en el curso 2020-2021, lo que supondría una disminución importante de la demanda de este tipo de viviendas en ciudades con una importante oferta de estudios universitarios como Málaga.

Habría que añadir que el incremento del desempleo y la pérdida de actividad económica en el país, producirán una pérdida de poder adquisitivo de las familias trabajadoras asalariadas y de los autónomos, lo que dificultará el pago de las rentas mensuales de alquiler.

Ante esta realidad, los propietarios pueden optar por dar prioridad a la búsqueda de seguridad en el cobro de estas rentas frente a la obtención de rentabilidad, prefiriendo precios más bajos y seguros de inquilinos solventes, frente a precios más altos con riesgo de impagos.

Además, las nuevas formas de trabajar generadas por la necesidad de evitar el contacto personal humano, y así dificultar las posibilidades de contagio del coronavirus COVID-19, basadas en el llamado teletrabajo, pueden acabar produciendo un cambio estructural en las formas de organizar las funciones administrativas y comerciales de la empresas y de las administraciones públicas, produciendo una disminución de movimientos diarios de población desde sus lugares de residencia a los centros de trabajo, y una menor necesidad de buscar viviendas cercanas a estos (Cuerdo, 2020).

De esta manera, pueden producirse movimientos de población hacia localidades más alejadas de los principales centros urbanos, con parques de viviendas residenciales en alquiler de menor coste para el inquilino.

En segundo lugar, la menor llegada de turistas durante la pandemia hará que se reduzcan las necesidades de alojamientos turísticos, produciéndose una disminución de pernoctaciones en hoteles y viviendas turísticas vacacionales.

Este último tipo de viviendas han experimentado un importante crecimiento desde el año 2014, convirtiéndose en un tipo de alojamiento turístico de primer orden en Málaga por el número de pernoctaciones e ingresos económicos por turistas que recoge, siendo receptor de grandes capitales de pequeños y grandes inversores (Urrestarazu et al., 2020).

Su presencia es más destacada en los centros históricos urbanos de las grandes

capitales y de los principales núcleos turísticos del país, habiendo conseguido desplazar una parte destacada del alquiler residencial tradicional al alquiler turístico vacacional, gracias a la mayor rentabilidad obtenida en este último (Ardura et al., 2020).

De hecho, hasta ahora la rentabilidad media de una vivienda en alquiler turístico vacacional, al menos era entre 2,5 o 4 veces la rentabilidad media del alquiler residencial (Arias Sanzy Quaglieri, 2015).

Pero la menor demanda de viajes y alojamientos turísticos nacionales y, sobre todo, internacionales, puede provocar una disminución de esos diferenciales de rentabilidad entre estas dos tipologías de alquileres.

Considerando que el umbral de rentabilidad de este último tipo de alojamientos está en torno a los 180 días anuales (Alquiler Seguro, 2018), una reducción del tiempo de ocupación de la vivienda hará que la rentabilidad media caiga y, por tanto, sea menos atractivo para sus propietarios disponer de ella en este régimen de alquiler.

Esta situación puede ser más evidente en el caso de los pequeños propietarios, con una o dos propiedades inmobiliarias, que cuentan con menores excedentes financieros, y que pueden optar por el alquiler residencial.

Esta tendencia viene reflejándose en la disminución de la oferta de viviendas turísticas vacacionales, circunstancia visible en la ciudad de Málaga, donde puede observarse cómo el número de viviendas ofertadas en alquiler turístico vacacional ha pasado de 8.150 en enero de 2020 a 4.787 en junio de 2020¹.

Pero también existen elementos que pueden hacer sostener la demanda y mantener los precios, aunque habrá que determinar cuál es la distribución y el peso que tienen respecto a los contrarios.

¹ Datos tomados de "Inside Airbnb" (<http://insideairbnb.com/malaga>) y de elDiario.es (https://www.eldiario.es/economia/alquiler-vacacional_1_1098151.html).

Si el pequeño inversor, con menores recursos financieros, puede estar trasladando sus propiedades inmobiliarias desde el alquiler vacacional al residencial o bien dejarlas vacías sin uso económico, parece que no se espera este comportamiento en el gran inversor, entendiéndose por este a aquel que dispone de más de tres viviendas ofertadas en portales inmobiliarios de viviendas turísticas y que en muchos casos es de capital extranjero.

Este inversor dispone de más del 60% de la vivienda turística vacacional disponible en la ciudad de Málaga, cuenta con gran capacidad financiera y está dispuesto a aprovechar momentos de bajadas de precio de los activos inmobiliarios para aumentar su cartera de productos.

Los grandes fondos de inversión internacionales y nacionales que operan de manera destacada a través de Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión Inmobiliaria (SOCIMI), siguen declarando su interés por el mercado inmobiliario español en espera de oportunidades de compra de inmuebles y suelo a precios rebajados.

Este tipo de empresas son especialmente activas en el mercado promotor inmobiliario de la provincia de Málaga (Savills Aguirre Newman, 2019) y, aunque el mercado de venta de vivienda residencial decaiga como consecuencia de la pandemia, es poco probable que estas empresas abandonen a corto plazo el sector promotor.

Otro factor que sigue produciendo una demanda de vivienda de alquiler residencial es la ausencia de alternativa asequible ofrecida por el sector público.

Por ejemplo, en el periodo comprendido entre el año 2015 y el año 2018, el número de viviendas terminadas de renta libre en la ciudad de Málaga fue de 1.642, en tanto que las viviendas protegidas en el mismo periodo fueron 254 (Colegio Oficial de Arquitectos de Málaga, 2020), de tal modo que el porcentaje de vivienda protegida construida respecto del total de viviendas construidas fue del 13,4%, cifra insuficiente para atender la demanda total

de la misma por parte de las nuevas cohortes de familias jóvenes, personas mayores de ingresos familiares reducidos, familias monoparentales o personas de menor renta.

De no cambiar esta situación en los próximos años, si no se realiza un esfuerzo presupuestario de las administraciones públicas en políticas más activas de provisión directa de viviendas en alquiler social, sus demandantes no tendrán más remedio que ir al mercado de vivienda en alquiler residencial de renta libre.

Por último, habría que citar las dificultades existentes para acceder a una vivienda en propiedad como consecuencia de la falta de los ahorros personales y familiares necesarios para adquirirla, y por las dificultades que algunos de ellos tienen para lograr un préstamo hipotecario en una entidad financiera.

El elevado valor de este tipo de inmuebles hace que las personas que quieren adquirirlos en propiedad tengan que acudir a la financiación ofrecida por las entidades bancarias, mediante el pago de cuotas mensuales asequibles y proporcionadas a sus ingresos personales y familiares.

Pero las entidades financieras pueden, por sus requerimientos de solvencia, solo proporcionar el 80% del valor de la compra (Edufinet, 2020), por lo que los posibles compradores tienen que recurrir a recursos propios para sufragar el 20% restante y los gastos necesarios para la formalización e inscripción de la compraventa.

Además, aquellas personas cuyos ingresos han disminuido por encontrarse desempleadas, por haberse reducido sus rentas salariales o sus beneficios empresariales y profesionales, verán cómo empeoran sus perspectivas de reembolso de las futuras cuotas mensuales de préstamos, lo que dificultará aún más, en estos momentos, las posibilidades de concesión de este tipo de préstamos hipotecarios.

Todo ello acaba obligando a disponer de un nivel de ahorros elevado, en un contexto en el que se dan dos circunstancias.

Por un lado, una destrucción de empleo y de tejido empresarial, sobre todo de pequeñas y medianas empresas, como consecuencia de las repercusiones del confinamiento para combatir la pandemia del coronavirus, que producirá una caída de las rentas laborales y familiares y, por tanto, una menor capacidad de ahorro, cuando no una mayor tendencia a disponer de ahorros acumulados en años anteriores.

Con ello se produce una menor capacidad de disponer de recursos económicos para poder adquirir una vivienda, lo que obligará a sus demandantes, muchos de ellos jóvenes y familias monoparentales, a acudir al mercado de alquiler residencial.

Pero, por otro lado, se produce un incremento del ahorro de determinados segmentos de la población, principalmente pensionistas sin cargas familiares y pensiones elevadas, asalariados del sector público y privado que no han sufrido suspensiones del vínculo estatutario o del contrato laboral, y empresas y empresarios de sectores menos afectados por las consecuencias de las medidas de confinamiento, que han visto aumentar sus ahorros hasta un 35% más (Euler Helmes, 2020), como consecuencia de la caída drástica de consumo familiar.

El efecto que pudiera tener la actuación de estos segmentos de población sobre la demanda de viviendas en propiedad podría ser el de adquirir segundas residencias o a cambiar sus viviendas habituales, pero estaría por ver si se produce este comportamiento entre estos pequeños ahorradores, ya que son menos propensos al riesgo, en un contexto, además, de empeoramiento de las expectativas económicas.

3. Conclusión

Los efectos económicos y sociales generados por la pandemia global del coronavirus COVID-19 van a extenderse al ámbito de la vivienda en alquiler residencial y de alquiler turístico vacacional, produciendo una caída de los precios del alquiler residencial como consecuencia de un aumento en la oferta de este tipo de

viviendas, y por una caída en su demanda por parte de algunos sectores poblacionales.

La cuantía de esta bajada de precios del alquiler residencial va a depender de la fortaleza de los factores que inciden en el mantenimiento de la demanda y el sostenimiento de los precios.

Por un lado, habrá factores que empujarán los precios de las rentas de alquiler residencial a la baja.

Por ejemplo, la demanda de vivienda turística vacacional disminuirá en los próximos meses por la reducción de los viajes turísticos, lo que dejará ocioso gran parte de su parque. Esto provocará una reducción de su rentabilidad y, por extensión, de las expectativas de los inversores, especialmente para los de menor tamaño, lo que acabará generando un pase a alquiler residencial de una parte importante del parque de vivienda turística vacacional, e incluso situaciones de “barbecho inmobiliario”, con viviendas vacías sin explotar económicamente, en el caso de inversores inmobiliarios con suficiente capacidad financiera.

Por otro lado, se reducirá la demanda de viviendas en alquiler residencial por parte de estudiantes, trabajadores del sector turístico y personas que trabajan ahora desde sus casas para empresas privadas y las administraciones públicas, lo que les permitirá reducir sus desplazamientos diarios y la necesidad de tener una residencia cercana a sus centros de trabajo.

Pero también habrá otros factores que incidirán en sentido contrario, es decir, hacia el mantenimiento de los mismos.

La ausencia de vivienda asequible pública en alquiler hará que muchas personas se vean obligadas a acudir al mercado privado de viviendas de renta libre.

Además, la escasez de ahorro entre la población más joven, con altas tasas de desempleo o de empleo en precario y escasa remuneración, junto a una menor rentabilidad de la actividad empresarial de pequeñas empresas y los autónomos, producirá una mayor dificultad para adquirir una vivienda en propiedad.

Por último, los grandes inversores no abandonaran el mercado inmobiliario a medio plazo; sus cuantiosos recursos financieros les permitirán estar atentos a la existencia de ofertas que les permitan incrementar su presencia en el mismo.

En definitiva, la duración de la pandemia y del tiempo que se tarde en llevar una vida social más segura, así como el cambio estructural que se produzca en los hábitos cotidianos y de ocio de las personas durante ese periodo, determinará una mayor o menor amplitud en esa bajada de precios.

Referencias bibliográficas

- Alquiler Seguro (2018): “II Estudio comparativo sobre alquiler turístico vs. Residencial”, Madrid.
- Ardura, A., Lorente-Riverola, I., y Ruiz, J. (2020): “Platform-mediated short-term rentals and gentrification in Madrid”, *Urban Studies*.
- Arias Sanz, A. y Quagliari Domínguez, A. (2015): “Unravelling Airbnb: Urban Perspectives from Barcelona.” In *Reinventing the Local in Tourism. Travel Communities and Peer-Produced Place Experiences*, P. Russo and G. Richards, 209–228.
- Barómetro Social (2020): “Renta y patrimonio”, barometrosocial.es.
- Centro de Investigaciones Sociológicas (2020): Avance de resultados del estudio 3283, Barómetro especial de junio 2020.
- Colegio Oficial de Arquitectos de Málaga (2010): “Estadísticas”.
- Cuerdo Vilches, M.T. (2020): “Teletrabajar en tiempos de COVID-19: ¿están nuestros hogares preparados?”. <https://theconversation.com/teletrabajar-en-tiempos-de-covid-19-estan-nuestros-hogares-preparados-138453>.
- Edufinet (2020): “¿Cuáles son las principales características de los préstamos hipotecarios?”, on line.
- Euler Helmes Global (2020): “Europe should unlock excess savings from Covid-19 response”, *Economic Research*.
- Fotocasa (2020): Índice de precios del alquiler, junio de 2020.
- Naredo Pérez, J. (2013): “Un episodio relevante: la burbuja especulativa y la crisis inmobiliaria en perspectiva”, 77-82.
- Savills Aguirre Newman (2019): *Visión Málaga 2019*, Madrid
- Urrestarazu, R., García Pozo, A., y Sánchez Ollero, J. L. (2020): “The Impact of Vacation Rentals on Housing: State of the Art and Proposals”, *Handbook of Research on the Impacts, Challenges, and Policy Responses to Overtourism* Publisher, IGI Global.

Ideologías, política monetaria y otras cosas

Alberto Ruiz Ojeda

Resumen: En este artículo el autor reflexiona sobre cómo ciertas ideologías, especialmente en época de crisis y transformación, tratan de imponerse, a pesar de su oposición a los postulados científicos y a lo evidente, siendo una muestra de ello, por ejemplo, las políticas de expansión cuantitativa seguidas en los últimos años por los bancos centrales.

Palabras clave: Ideología; ciencia; libertad; expansión cuantitativa.

Códigos JEL: E5; Z1.

*In his autem homo debet cavere,
ut semper adhaereat viae magis communi*¹

1. Las ideologías redentoras, o el desprecio de la verdad

Las narrativas de las crisis no esperan a que hayan terminado², por mucho que quienes las ensayan prescindan de la ventaja de contemplar con cierta distancia temporal el curso de los acontecimientos. Esto me anima a ofrecerles mi relato de la que tenemos encima. Partiré de la identificación de sus principales causas y desgranaré los efectos más destacables. Entre unas y otros situaría algunas medidas con las que paliar las consecuencias, intentar superarlas y, si acaso, transformarlas en oportunidades.

Las causas son, a mi entender, tres, concatenadas según el orden de prelación que sugiero. La primera y principal, el predominio de la ideología sobre la ciencia y la evidencia, que ha llevado a entronizar el más absoluto desprecio de la verdad, arrasada sin contemplaciones en la carrera por la cruda consecución de intereses, sean individuales o grupales. La segunda, la consagración del

deseo como justificación suprema de la volición humana y patrón incuestionable para la aceptación de cualquier acción, lo cual supone la negación de la responsabilidad y, con ella, de la libertad. La tercera, la neutralización ética de la técnica, que convierte no solo en aceptable sino en compulsorio todo aquello que *se puede hacer*, de modo que, conforme ampliamos nuestro dominio sobre la naturaleza, reemplazamos sus prescripciones como principio de la acción humana y ganamos, simultáneamente y solo por eso mismo, nuevos espacios de dignidad, lo cual supera lo meramente mecánico o material para adentrarse en la ingeniería social.

Ciertos efectos muestran la confluencia demoledora de las tres causas que acabo de identificar. Señalaré algunos que estimo más importantes. Muy palmaria es la condena de cualquier mensaje que reúna estas dos condiciones: proclamar lo obvio como una referencia vinculante y que, al mismo tiempo, sea contraria a la ideología. Veamos algunos ejemplos.

La campaña de visibilidad y de captación de fondos de la Fundación de Ayuda contra la Drogadicción (FAD) #DefiendeLoObvio³, con eslóganes tales como “Si hace miau es un gato”, “Las croquetas recién fritas queman”, o “El zapato izquierdo es para el pie izquierdo”, es una apelación a las evidencias, pero no contradice ninguna ideología. También la conocida campaña de Hazteoir “Los niños

¹ San Buenaventura, *Collationes in Hexaemeron*, XIX 11 (V 422a): “No es menos importante estar prevenido de adherirse siempre a la corriente mayoritaria” (la traducción es mía).

² De entre las muchas que han aparecido, destacaría la obra coordinada por P.C. Earle (Ed.), *Coronavirus and Economic Crisis*, publicada por el *American Institute for Economic Research*: <https://www.aier.org/product/coronavirus-and-economic-crisis/>.

³ Véase <https://www.fad.es/campana/defiende-lo-obvio/>.

tienen pene, las niñas tienen vulva”⁴, proclama una evidencia, pero tal proclamación sí confronta la ideología dominante, y por eso ha tenido como consecuencia que el Ministerio del Interior retirase a esa organización la declaración de utilidad pública, que permitía a sus donantes acogerse a beneficios fiscales⁵. Otro ejemplo no menos conocido es la emisión de decisiones administrativas contrarias al principio de precaución, como la autorización de manifestaciones con motivo del 8M, pese a que los órganos autorizantes contaban con información suficiente para saber que los manifestantes se exponían al riesgo de contagio de la Covid-19; el hecho de que quienes lideran la ideología estuviesen destacadamente al frente de esas manifestaciones y se hubiesen infectado es una prueba de la enorme potencia adquirida por el desprecio a la verdad, no de su debilidad. ¿Qué evidencias pueden ser mostradas y cuáles no? ¿Exigen las ideologías que quienes las sostienen afronten el riesgo cierto de contraer una enfermedad contagiosa grave y alienten a que se haga? Alterar el equilibrio entre *mostrar* y *demostrar* (las evidencias se *muestran*, no se *demuestran*) en favor de esta última provoca la hipertrofia de la autoconvicción, que alcanza el *súmmum* en acciones propias del gregarismo ideológico: no es posible (en realidad, sí) que tanta gente equivocada se concentre en el mismo lugar.

De fondo, se podría situar el paradigma utilitarista (elaborado por, J. Bentham y, sobre todo, por J. Stuart Mill), a cuya refutación dedicó F.A. Hayek el volumen tercero de su *Law, Legislation and Liberty*: cuando, como sucede en los países de democracia representativa, el gobierno cuenta con el respaldo de la mayoría, la limitación del gobierno es innecesaria. Recordar que las mayorías son fabricadas para satisfacer los intereses de grupos minoritarios y bien

⁴ Véase <http://hazteoir.org/noticia/91613-hazteoirorg-presenta-elbusdelalibertad-frases-ninos-tienen-pene-ninas-tienen-vulva>.

⁵ Según la propia organización, la retirada de la declaración de utilidad pública e interés social fue recurrida ante la Audiencia Nacional, el recurso fue desestimado y la desestimación se encuentra actualmente en casación ante el Tribunal Supremo: véase <https://www.actuall.com/democracia/hazteoir-org-recurrira-al-tribunal-supremo-la-revocacion-de-la-utilidad-publica/>.

organizados entra en el ya señalado terreno de lo obvio. No hay más que simular una mayoría mediante demostraciones callejeras para identificar demandas sociales que, no hace falta decirlo, han de ser satisfechas legislativamente y atornilladas por el aparato coactivo.

El levantamiento del control de la actuación política por las evidencias —sin forzarlo, me viene la técnica de los *hechos determinantes* como instrumento de control de la discrecionalidad administrativa: el ejercicio del poder queda sujeto a la *fuerza normativa de lo fáctico*—, tiene secuelas desastrosas en la gobernanza corporativa, pública y privada, sobre todo en la faceta de la gestión de los riesgos, tanto en los intentos de contención o previsión como en el manejo de sus ocurrencias. Y esto sitúa a las organizaciones en un estado de perturbación cognitiva grave para percibir las relaciones entre las causas y sus efectos, hasta llegar a confundir las unas con los otros y hacer imposible tanto un diagnóstico que oriente los cursos de acción como la asignación de responsabilidades, con la consiguiente destrucción de todo tipo de incentivos.

2. Las no-ideologías redentoras, o el desprecio por los expertos de la evidencia empírica auto-constatada

Una muestra del rechazo de las evidencias la podemos encontrar, a mi juicio, en los análisis ofrecidos por los reguladores bancarios para fundamentar sus medidas de política monetaria, sobre todo a partir de la crisis financiera iniciada en 2007 y que, por desgracia, no solo se han visto confirmados para responder a la pandemia, sino que han alcanzado niveles de paroxismo, como puede verse en los más recientes pronunciamientos de los dirigentes del BCE, pasados y presentes⁶. El discurso podría resumirse así:

⁶ Me han llamado la atención especialmente algunos de ellos, como el discurso de I. Schabel, miembro de la Comisión Ejecutiva del BCE, ante el Juristische Studiengesellschaft, del 11 de febrero de 2020, “Narratives about the ECB’s monetary policy - reality or fiction?”, disponible en https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2020/html/ecb.sp200211_1~b439a2f4a0.en.html; véase también el artículo de M. Draghi en el Financial Times del pasado 25 de marzo, “We face a war against coronavirus and must mobilise accordingly”, accesible en

los *shocks* solo pueden resolverse mediante inundaciones de liquidez con la creación ilimitada de dinero por parte del sistema bancario (los Bancos Centrales y la banca comercial), la relajación de las restricciones regulatorias de solvencia de las entidades para que el dinero fluya hacia la economía real, el levantamiento de las limitaciones a los Estados en materia de déficit presupuestario y endeudamiento y, en definitiva, la concentración en las cuentas consolidadas de los sectores públicos de todas las pérdidas que comporta una situación de emergencia, con el consiguiente efecto de diferimiento de la carga hacia las generaciones venideras (que, dicho sea de paso, no tendrán más remedio que hacer lo mismo que nosotros hacemos con ellas). Una alquimia de este tipo es perfectamente capaz de acomodar un inmenso reservorio de pérdidas: el balance de los mismos Bancos Centrales, empeñados en comprar ilimitadamente, mediante los programas de expansión cuantitativa (*quantitative easing*), títulos de deuda de los Estados y de las empresas para manipular los diferenciales con los que, de otro modo, el mercado haría saltar todas las alarmas (recuerden a esa molesta pariente que llamamos *prima de riesgo*).

Como les decía, el problema es estrictamente cognitivo y se concreta en decisiones frontalmente contrarias a las evidencias previamente proclamadas respecto de la crisis financiera y sus principales secuelas. Dos realidades palmarias aparecen contradichas por las mismas instancias: primera, que la causa principal de la catástrofe fue el otorgamiento masivo de crédito por los bancos a deudores insolventes y, segunda, que los problemas de solvencia de las entidades se trasladaron a la estructura fiscal y presupuestaria, de modo que los contribuyentes, presentes y —sobre todo— futuros, resultaron condenados a pagar la juerga.

<https://www.ft.com/content/c6d2de3a-6ec5-11ea-89df-41bea055720b>.

Ya está disponible un blog donde, periódicamente, diferentes altos cargos del BCE ofrecen explicaciones y análisis sobre asuntos de interés; una de las entradas más recientes es la de otro miembro de la Comisión Ejecutiva, P.R. Lane, “The Monetary Policy Package: An Analytical Framework”, a la que puede accederse en: <https://www.ecb.europa.eu/press/blog/date/2020/html/ecb.blog200313~9e783ea567.en.html>.

Estamos, a mi parecer, ante una pandemia de *denial of reality*, virus contagioso hasta el extremo, que provoca una muchedumbre de ciegos que no quieren ver. No puedo dejar de referirme a Carmen Reinhart que, después de instruirnos de manera abrumadora y con un robusto aparato cuantitativo en su *This Time is Different. Eight Centuries of Financial Folly* (escrito junto con Kenneth Rogoff), sobre que la causa de las crisis económicas es nuestra intolerancia a la deuda, tanto pública como privada, se descuelga recientemente con un artículo en el que dice haberse dado cuenta de todo lo contrario⁷ o, más bien, de que la causa de las crisis es, en realidad, su solución. Si hace poco Antonio Jiménez-Blanco señalaba que los políticos son los primeros en ser conscientes de haber perdido toda credibilidad y de aceptarla como presupuesto para el desempeño de su oficio⁸, podría suceder que los expertos estén más que dispuestos a seguir su ejemplo. Habría decaído, pues, la polaridad *weberiana* entre dos lógicas⁹, la del político (conveniencia) y la del científico (convicción), en favor de la prevalencia implacable de la primera.

3. Tras la virtud, o un cambio de nuestros modos de vida

Vuelvo a los gatos, las croquetas, los zapatos, los niños y las niñas para enunciar aquí mi particular campaña dentro del movimiento de defensa de lo obvio: “El incremento de la masa monetaria genera inflación”¹⁰. Y la masa monetaria, en los sistemas de divisas fiduciarias, aumenta mediante la dación de crédito por los bancos, sea o no a deudores soberanos, y la creación de reservas de los bancos comerciales en los Bancos Centrales. Me temo que esta evidencia sí cumple la segunda condición que antes

⁷ “This Time Truly Is Different”: <https://www.project-syndicate.org/commentary/covid19-crisis-has-no-economic-precedent-by-carmen-reinhart-2020-03>.

⁸ “Manifestarse o no manifestarse”, en Almacén de Derecho, 13 de marzo de 2020: <https://almacenederecho.org/manifestarse-o-no-manifestarse/>.

⁹ Véase, M. Weber, *El político y el científico*, Alianza, Madrid 2012, 240 pp.

¹⁰ En estrictos términos de evidencias, estimo de enorme interés el trabajo de Juan Castañeda y Tim Congdon: “Inflation: the next threat?”, *Institute for Economic Affairs*, junio de 2020, disponible en <https://iea.org.uk/publications/33536/>.

indicaba, la de impugnar la ideología que propugna que la felicidad del ser humano reside en satisfacer sus deseos y que, con formulación económica, recibe la denominación de políticas de demanda. El resultado quedó bien explicado por alguien a quien se achacaría el célebre síndrome del *sesgo retrospectivo* —yo soy un firme candidato, por lo que a continuación digo, al del *sesgo prospectivo*—, C.S. LEWIS: *la abolición del hombre*¹¹. Acompañado del empleo de la educación como herramienta de lucha ideológica, de clase, casta, raza o género¹², el desprecio de las evidencias priva a quienes lo practican y a sus víctimas del discernimiento necesario para hacer fluir pacífica y constructivamente los impulsos disruptivos, aprovechar su fuerza vivificante sin quebrar de manera abrupta la continuidad histórica, fundamento, como enseñara J.L. Murga Gener en su *Rebeldes a la república* (1979), de cualquier civilización.

En su lúcido estudio sobre la Gran Depresión que dio comienzo en 1929, Lionel Robbins¹³ demostró que la política monetaria expansiva de los Bancos Centrales, sobre todo de la Reserva Federal, acompañada —lo uno va con lo otro— por la carrera meteórica de incremento del gasto, del déficit y del endeudamiento públicos por prácticamente todos los países occidentales, precedieron, acompañaron y siguieron al declive sin precedentes de la economía mundial, que resultó, justamente a causa de tales medidas, particularmente largo y penoso. Me atrevo a anticipar que ahora sucederá lo mismo: una hiperinflación desconocida hasta ahora (igual de ignota que la explosión de la oferta monetaria), que empobrecerá más, en términos

¹¹ Su libro *La abolición del hombre* (1943), es de acceso gratuito y abierto online: <http://ciudadanoaustral.org/biblioteca/05.-C.S.-Lewis-La-abolicio%23U0301n-del-hombre.pdf>.

¹² Valga de ilustración el cartel difundido por el sindicato CCOO, con ocasión del Día Internacional de la Mujer de 2020, con el lema “En esta lucha, la educación es nuestra arma”:
<https://andalucia.ccoo.es/ed4475073e21a46ae8ea2c15763430d8000057.jpg>.

¹³ *The Great Depression* contiene un análisis no solo incisivo, sino sorprendentemente temprano (casi en tiempo real) sobre las causas y consecuencias del *crack* del 29, ya que el libro fue publicado por primera vez en 1934.

marginales, a quienes en peor situación les haya sorprendido la pandemia. Y esto provocará, casi de inmediato, una estanqueidad de las economías nacionales mediante políticas de control de precios y, al mismo tiempo, de restricciones severas a la circulación de bienes y servicios, con la consiguiente concentración de los recursos productivos en manos de los Estados. He aquí el resultado de la búsqueda de la prosperidad a expensas de la libertad: la pérdida de ambas. Y su molde mental: se debe hacer todo lo que se puede hacer, porque no hay sustituto alguno de la política monetaria, decía hace unos días Scott Summer, para aplicar el remedio de los remedios, que no es otro que el estímulo de la demanda¹⁴.

Como bien ha dicho Mark Thornton¹⁵, las inyecciones de dinero nuevo mediante las expansiones monetarias de los Bancos Centrales¹⁶ son una subvención a los ricos, a los bancos, a las grandes empresas y a la industria financiera en general; es posteriormente, a medida que los precios suben, cuando esa política comienza a perjudicar a los jubilados, así como a los que tienen ingresos fijos, concretamente a los asalariados, que reciben el dinero nuevo en último lugar, si es que lo reciben.

Mi diagnóstico y mis propuestas van en un sentido bien distinto, ajustado al credo civil de J.D. Rockefeller Jr.: “Creo que el ahorro es esencial para un modo de vida ordenado y que la frugalidad es el requisito primordial de unas finanzas sanas, sean del gobierno, de las

¹⁴ “There is No Substitute for Monetary Policy”, 9 de marzo de 2020, disponible en: https://www.mercatus.org/bridge/commentary/there-no-substitute-monetary-policy?utm_source=email&utm_medium=bridge_newsletter&utm_name=monetary_policy&utm_content=button.

¹⁵ Véase “Dinero, inflación y ciclos económicos: el efecto Cantillon y la economía”, 28 de febrero de 2020, disponible en: <https://www.mises.org/es/2020/02/dinero-inflacion-y-ciclos-economicos-el-efecto-cantillon-y-la-economia/>.

¹⁶ Ofrezco un tratamiento más extenso de la expansión cuantitativa mediante la compra de deuda soberana por los Bancos Centrales en mi reciente artículo “Monetización del déficit público y compra de deuda soberana por el BCE/SEBC. (A propósito de la jurisprudencia Pringle-GauweilerWeiss del TJUE)”, disponible en <https://indret.com/wp-content/uploads/2020/07/1550.pdf>.

empresas o de los asuntos personales”¹⁷. Esta crisis es una crisis de oferta, de capacidad instalada y de diversificación cualitativa, que debe ser drenada, y esta función es típicamente empresarial, no gubernamental ni monetaria. Ciertamente, la innovación y el progreso tienen un inevitable componente dramático, como magistralmente explicara F.H. KNIGHT hace ya un siglo¹⁸, intrínseco a la incertidumbre, sin la que no solo el progreso es imposible, sino que los beneficios —y, con ellos, las pérdidas— quedan totalmente carentes de justificación. El régimen de represión financiera instaurado a partir de 2007 por la tiranía ilustrada de los Bancos Centrales ha despojado a los bancos comerciales y a los demás operadores de su función empresarial distintiva, la intermediación crediticia, y, con ella, de la gestión del riesgo de insolvencia. Convertidos en meros pedúnculos transmisores de las medidas de política monetaria, los bancos no tienen ya más propietarios a quienes rendir cuentas que los reguladores. La destrucción del crédito aparece como la consecuencia inevitable e intencional de nuestra vigente regulación bancaria. Pero la pérdida más importante sería, sin duda, la del aglutinante mismo de los grupos humanos, la confianza entre iguales.

4. ¿Polaridades constructivas o dialécticas arrasadoras (por falsas)?

A nivel ético y político, las propuestas más vistosas y predominantes se alinean con la sustitución de la polaridad hombre-mujer, constitutiva del ser humano sexuado, por la dialéctica conflictual y destructora entre homo-no-sexuales y (hetero)sexuales. A nivel de discurso, las opciones aparecen dibujadas

¹⁷ Tomo el texto (la traducción es mía) de la inscripción que se encuentra en una lápida situada en el acceso principal del complejo del *Rockefeller Center*, en Manhattan

(véase: <https://somei.wordpress.com/2010/11/16/i-believe-rockefeller-center-inscription/>).

La misma inscripción luce en la pared principal de la entrada a la *Rockefeller Library* de la *Brown University* (Providence, Rhode Island; véase <https://library.brown.edu/create/rock50/the-credo-of-john-d-rockefeller-jr/>).

¹⁸ *Me refiero a su célebre obra Risk, Uncertainty, and Profit*, disponible gratuitamente y en abierto en https://cdn.mises.org/Risk,%20Uncertainty,%20and%20Profit_4.pdf.

así: el respeto a la diversidad no se aplica a quienes no aceptan la diversidad que se impone como obligatoria. Estaríamos, pues, ante una diversidad selectiva, organizada, estática, consistente en prótesis sobrepuestas y no, curiosamente, en el flujo de esa espontaneidad idolatrada, sublimadora del deseo. Se trataría, en suma, de una diversidad indistinguible de la uniformidad. Esto lo ponía de manifiesto hace no mucho Camille Paglia, látigo implacable del *mainstream*: “El resentimiento contra los hombres que enseña el feminismo moderno es puro veneno”¹⁹, que hace imposible una verdadera igualdad de derechos, excluyente de la discriminación por razones de sexo y que, por otra parte, está expresamente proclamada en todas las constituciones actuales del mundo occidental que se conocen. Una frase de su obra *Sexual Personae* (1990) deja las cosas bastante claras, aunque solo en parte: “La igualdad política de las mujeres, totalmente deseable y necesaria, no va a remediar la separación radical entre los sexos, que empieza y acaba en el cuerpo”. Digo que solo en parte porque el ser humano, hombre y mujer, no es solo cuerpo ni puede decirse que las acciones humanas, en cuanto tales, puedan quedarse exclusivamente circunscritas a su corporeidad.

El frenesí de la infinita proclamación de derechos que no solo no aportan mayor dignidad al ser humano sino que lo degradan tiene dos componentes para mí muy claros. La primera, el otorgamiento al Estado de la misión de hacernos felices mediante la efectiva satisfacción de todo tipo de necesidades a cambio de reconocer a la personificación del poder los mismos derechos que originariamente pertenecían al ciudadano frente a él. La segunda, el manejo de la distinción entre ética y naturaleza mediante un impulso de sentido inverso al supuestamente sostenido por las convicciones tradicionales, concretado en asignar derechos humanos a los seres no humanos, concretamente a los animales, cuando no a la *pangea* postmoderna

¹⁹ Tomo la frase de su muy interesante entrevista en ABC del 5 de marzo de 2020, disponible en: https://www.abc.es/cultura/cultural/abci-camille-paglia-resentimiento-contra-hombres-ensena-feminismo-moderno-puro-veneno-202002160057_noticia_amp.html?__twitter_impression=true.

en sí misma considerada. El post-humanismo sería, lógicamente, una superación del ser humano sin seres humanos, no un supuesto escenario escatológico con seres humanos redimidos y reconocibles como tales en su plenitud.

La dialéctica nihilista está en el núcleo mismo del ambientalismo rampante, cuya lógica ha penetrado hasta los tuétanos mismos del estamento judicial. El caso del Profesor Peter Ridd, expulsado de su Universidad por atreverse a demostrar científicamente, con un soporte experimental impresionante, que los arrecifes de coral del norte de Australia no solo no se han visto mermados durante los últimos decenios sino que se encuentran en la mejor situación que se conoce desde que hay registros²⁰, deja claro que debemos abandonar la idea de que el ambientalismo sea una especie de sinagoga gestionada por rabinos leperos. Algo de sonrojo debería sentir, a su edad, el Nobel J.E. Stiglitz²¹, por acusar a B. Lomborj de simplista en su crítica a las infundadas alarmas de catástrofe climática²².

He compartido reflexiones y me gustaría, para terminar, poner en común otra convicción rockefelliana: “solo el fuego purificador del sacrificio puede consumir la escoria del egoísmo y liberar la grandeza del alma humana” (la traducción es mía). Justo lo contrario de la obcecación en negar la obviedad de nuestros desatinos.

Nos queda afrontar severos desafíos. No he sido nada original en el método, simplemente pretendía explorar las claves del presente para equiparnos en tan áspera misión, en la que debe guiarnos el esplendor de la verdad, capaz de convertir los deseos que nos ciegan en fuente de progreso y dignidad.

²⁰ El caso viene relatado en el artículo de Jennifer Marohasy, “Peter Ridd loses, we all lose”, en el Spectator del pasado 23 de julio de 2020, disponible en: <https://www.spectator.com.au/2020/07/peter-ridd-loses-we-all-lose/>.

²¹ Véase su reciente artículo y reseña en el New York Times “Are We Overreacting on Climate Change?”, disponible en: <https://www.nytimes.com/2020/07/16/books/review/bjorn-lomborg-false-alarm-joseph-stiglitz.html>.

²² Me refiero al reciente libro de B. Lomborj, *False Alarm. How Climate Change Panic Costs Us Trillions, Hurts the Poor, and Fails to Fix the Planet*, accessible en: <https://www.amazon.es/False-Alarm-Climate-Change-Trillions/dp/1541647467>.

Principales novedades del texto revisado del “Código de buen gobierno de las sociedades cotizadas”

Rafael Perea Ortega

Resumen: En este trabajo se realiza una reseña de la actualización del Código de buen gobierno de las sociedades cotizadas realizada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores en junio de 2020. Dicha revisión tiene por objeto tanto aspectos formales como sustanciales, particularmente en lo que respecta a la sostenibilidad.

Palabras clave: Buen gobierno; CNMV; recomendaciones; sociedades cotizadas; sostenibilidad; responsabilidad social corporativa.

Códigos JEL: G34; Q01.

1. Introducción

El vigente, hasta junio de 2020, Código de buen gobierno de las sociedades cotizadas fue aprobado por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) en febrero de 2015 (el “Código”), tras quedar incorporadas a la Ley de Sociedades de Capital buena parte de las recomendaciones contenidas en el Código unificado de buen gobierno de las sociedades cotizadas de 2006.

Desde entonces, el Código ha venido complementando las previsiones de la Ley con recomendaciones de buen gobierno que sirven como referencia a las sociedades cotizadas españolas, las cuales vienen informando en sus informes anuales de gobierno corporativo (IAGC) sobre su grado de seguimiento.

Tras varios años de vigencia, y en cumplimiento de la facultad prevista en el artículo 5, apartado 7, de la Orden ECC 461/2013, de 20 de marzo, la CNMV ha decidido modificar algunas de sus recomendaciones para adaptarlas a cambios legales producidos desde febrero de 2015 o para dotarlas de mayor concreción o claridad. Este proceso de revisión de 2020 ha afectado, con diferente nivel de intensidad, a las recomendaciones 2, 4, 6, 7, 8, 14, 15, 22, 24, 37, 39, 41, 42, 45, 53, 54, 55, 59, 62 y 64.

2. Novedades del Código tras la revisión de junio de 2020

Con carácter preliminar, destaca la supresión del título del apartado 1.3.3 (antes, “Ámbito de aplicación”) pasando a denominarse “Contenido y alcance del Código”. Así, en su anterior redacción, se establecía expresamente que el Código se dirigía a las sociedades cotizadas (entendiendo por tales aquellas cuyas acciones están admitidas a negociación en un mercado secundario oficial de valores) y, tras la revisión, se determina que contiene recomendaciones de gobierno corporativo a los efectos previstos en la letra g) del apartado 4 del artículo 540 de la Ley de sociedades de capital¹.

En lo que a los principios y las recomendaciones se refiere, a continuación se realiza un breve repaso de las modificaciones más relevantes:

Recomendación 2: en el marco de la información a publicar sobre las relaciones de negocios y los posibles conflictos de intereses que pueden surgir a nivel de grupo y entre las sociedades que lo integran, la aplicación de esta recomendación se extiende a todos los casos en los que la sociedad cotizada esté bajo

¹ Dicho precepto establece el contenido del informe de gobierno corporativo de las sociedades cotizadas, debiéndose indicar, en particular, el grado de seguimiento de las recomendaciones de gobierno corporativo, o, en su caso, la explicación de la falta de seguimiento de dichas recomendaciones.

el control de otra entidad (no sólo al supuesto en que las dos sociedades del grupo coticen), entendido este control en el sentido del artículo 42 del Código de Comercio.

Recomendación 4: sin perjuicio de las obligaciones legales de difusión de información privilegiada y otro tipo de información regulada, como novedad la sociedad ha de contar también con una política general relativa a la comunicación de información económico-financiera, no financiera y corporativa a través de los canales que considere adecuados (medios de comunicación, redes sociales u otras vías) que contribuya a maximizar la difusión y la calidad de la información a disposición del mercado, de los inversores y demás grupos de interés.

Principio 6: este principio establece que la junta general de accionistas debe funcionar bajo principios de transparencia y con información adecuada. Partiendo de ello (que no ha sido alterado), y que afecta a las recomendaciones 6, 7 y 8, el supervisor ha precisado algunos de los aspectos explicativos de este principio.

Así, se resalta la importancia de que, con el fin de fomentar la implicación de los accionistas en la vida societaria y en previsión de que, por cualquier causa, no todos puedan asistir de manera presencial a las juntas, que las entidades tengan previstos mecanismos para que los accionistas puedan ejercer su derecho de voto por medios telemáticos, ya sea de manera directa o a través de su delegación e incluso que, al menos las entidades de elevada capitalización, prevean mecanismos que permitan la asistencia y la participación activa en la junta, en la medida que resulte proporcionado, también por medios telemáticos.

Por otro lado, se recuerda que el consejo de administración debe formular las cuentas anuales de acuerdo con los principios y criterios contables.

Finalmente, cuando por diferencias de criterio o juicio profesional o por alguna otra circunstancia, el auditor incluya alguna salvedad en su informe en relación con las cuentas anuales, se considera apropiado que sea el propio presidente de la comisión de

auditoría quien informe al respecto a la junta general de accionistas.

Recomendación 6: se suprime el informe sobre la política de responsabilidad social corporativa dentro de aquellos que han de publicarse en la página web con antelación suficiente a la celebración de la junta general ordinaria, y ello por cuanto La Ley 11/2018, de 28 de diciembre, estableció la obligación de todas las compañías que formulen cuentas anuales y cumplan determinados requisitos de tamaño de formular un estado de información no financiera, que formará parte del informe de gestión. Dicho estado incluye información relacionada con la denominada “responsabilidad social corporativa”.

Recomendación 7: se incluye que la sociedad cuente con mecanismos que permitan la delegación y el ejercicio del voto por medios telemáticos e incluso, tratándose de sociedades de elevada capitalización y en la medida en que resulte proporcionado, la asistencia y participación activa en la Junta General.

Recomendación 8: la comisión de auditoría debe velar por que las cuentas anuales que el consejo de administración presente a la junta general de accionistas, se elaboren de conformidad con la normativa contable. Y que en aquellos supuestos en que el auditor de cuentas haya incluido en su informe de auditoría alguna salvedad, el presidente de la comisión de auditoría (antes también los auditores) explique con claridad en la junta general el parecer de la comisión de auditoría sobre su contenido y alcance, poniéndose a disposición de los accionistas en el momento de la publicación de la convocatoria de la junta, junto con el resto de propuestas e informes del consejo, un resumen de dicho parecer

Recomendación 14: la política de selección de consejeros pasa a referirse como “política dirigida a favorecer una composición apropiada del consejo de administración”.

A estos efectos de dicha política, como novedad se considera que favorecen la diversidad de género las medidas que fomenten que la compañía cuente con un número significativo de altas directivas.

Asimismo, se suprime que la referida política promueva el objetivo de que en el año 2020 el número de consejeras represente, al menos, el 30% del total de miembros del consejo de administración, al quedar obsoleta la referencia temporal.

Recomendación 15: en consonancia con lo anterior, se incluye que el número de consejeras suponga, al menos, el 40% de los miembros del consejo de administración antes de que finalice 2022 y en adelante, no siendo con anterioridad inferior al 30%.

Recomendación 22: esta recomendación (relativa a situaciones que pueden afectar al crédito y reputación de la sociedad) se refuerza a raíz de los casos de presuntas prácticas irregulares que han afectado a algunas sociedades cotizadas que se han conocido en los últimos meses.

En concreto, se aclara que las reglas que el Código recomienda que establezcan las sociedades para que los consejeros informen y, en su caso, dimitan en supuestos que puedan perjudicar al crédito y reputación de la sociedad deben referirse también a situaciones que afecten al consejero por sus actuaciones u omisiones como tal o en general por su relación con la sociedad, con mención expresa de posibles casos de corrupción.

Asimismo, se establece que el consejo examine tan pronto como sea posible una vez conocida cualquier situación que afecte a un consejero que pueda perjudicar el crédito y reputación de la sociedad, sin esperar (como preveía la recomendación) a que el consejero resulte procesado o se dicte contra él auto de apertura de juicio oral por un delito societario (referencia que se propone asimismo eliminar), de manera que el Consejo valore sin demora tales situaciones teniendo en cuenta todas las circunstancias y decida si debe o no realizar alguna actuación (apertura de una investigación interna, invitar al consejero afectado a dimitir, etc.).

Recomendación 24: el Código recomienda que, cuando un consejero dimita o cese por cualquier otro motivo en su cargo antes del término de su mandato, explique las razones de su dimisión o su parecer con respecto a los motivos por los que hubiera sido cesado, y que la sociedad actúe de modo

transparente en relación con las causas, tanto de manera inmediata como en el informe anual de gobierno corporativo. La actualización se centra simplemente en precisar y aclarar la redacción de esta recomendación para evitar algunas dudas interpretativas que podían surgir con la redacción anterior.

Recomendación 37: dado que el grado de seguimiento de esta recomendación (relativa a la composición de la comisión ejecutiva) es inferior a la media y, según el supervisor, no se observan mejoras significativas en los últimos años, la actualización de la misma viene a reforzar la idea de que la composición de la comisión ejecutiva refleje adecuadamente la del consejo.

No obstante, para compatibilizar este objetivo con el deseo general de mayor flexibilidad para constituir una comisión ejecutiva que funcione de manera eficiente, la modificación se ciñe simplemente a que haya presencia de al menos dos consejeros no ejecutivos, siendo al menos uno de ellos un consejero independiente.

Recomendación 39: en esta recomendación (relativa a la composición de la comisión de auditoría), de un lado, se suprime el hecho de que la mayoría de sus miembros deban ser consejeros independientes (en la medida en que tal previsión se ha incorporado en el artículo 529 quaterdecies de la Ley de Sociedades de Capital, no siendo, por tanto, necesaria), y, de otro lado, se establece que los conocimientos y experiencia en diversas materias sean consideradas respecto al conjunto de los miembros. Adicionalmente, se aclara que el conocimiento en materia de gestión de riesgos debe referirse tanto a los riesgos financieros como no financieros, tal y como indica la Guía Técnica sobre comisiones de auditoría.

Recomendación 41: como novedad, se establece que el plan anual de trabajo de la función de auditoría interna deba ser aprobado, bien por la comisión de auditoría, bien por el consejo de administración, reforzándose el deber del responsable de la función de informar a la comisión sobre la ejecución y desarrollo del mismo.

Recomendación 42: en relación con las funciones de la comisión de auditoría, se refuerzan las mismas, incluyendo lo siguiente:

- (i) la supervisión de la información no financiera, y de los sistemas de control y gestión de riesgos financieros y no financieros, incluyendo los operativos, tecnológicos, legales, sociales, medioambientales, políticos y reputacionales o relacionados con la corrupción.
- (ii) que corresponde a la comisión de auditoría, en relación con los sistemas de información y control interno, la función de velar en general por que las políticas y sistemas establecidos en materia de control interno se apliquen de modo efectivo en la práctica;
- (iii) y, en relación con el mecanismo de *whistleblowing*, que deben incluirse, además de a los empleados, a otras personas relacionadas con la sociedad (tales como consejeros, accionistas, proveedores, contratistas o subcontratistas), que deben denunciarse irregularidades de cualquier índole (no solamente financieras y contables) y que dicho mecanismo deberá garantizar la confidencialidad y, en todo caso, prever supuestos en los que las comunicaciones puedan realizarse de forma anónima, respetando los derechos del denunciante y denunciado.

Recomendación 45: se incluye en esta recomendación (relativa a la política de control y gestión de riesgos) que los riesgos no financieros incluyen igualmente los relacionados con la corrupción.

Igualmente, se incluye como novedad en el contenido de dicha política que incluya un modelo de control y gestión de riesgos basado en diferentes niveles, del que formará parte una comisión especializada en riesgos cuando las normas sectoriales lo prevean o la sociedad lo estime apropiado.

Recomendación 53: por razones sistemáticas, y atendiendo a la peculiar naturaleza de su contenido, la actualización realizada por el supervisor ha distribuido el

texto de la recomendación 53 en dos recomendaciones separadas, la 53 y la 54 (como resultado, la anterior recomendación 54 pasa a renumerarse como recomendación 55).

En general, se introducen expresiones que cada vez están ganando más aceptación, como “aspectos medioambientales, sociales y de gobierno corporativo” o “sostenibilidad”, que a estos efectos debe entenderse que abarcan también las materias relativas a la protección de derechos humanos y a la lucha contra la corrupción y el soborno.

Asimismo, en caso de crear una comisión especializada en sostenibilidad o responsabilidad social corporativa, u otra comisión especializada que el consejo de administración, en ejercicio de sus facultades de autoorganización, haya decidido crear, la misma deberá estar integrada únicamente por consejeros no ejecutivos, siendo la mayoría independientes y a la que se le atribuirán específicamente las funciones mínimas que se indican en la recomendación 54.

Recomendación 54: dentro de las funciones mínimas de la precitada comisión especializada se incluyen algunas novedades como la supervisión de la aplicación de la política general relativa a la comunicación de información económico-financiera, no financiera y corporativa; o la realización del seguimiento del modo en que la entidad se comunica y relaciona con los pequeños y medianos accionistas.

Adicionalmente, se eliminan las funciones relativas a la evaluación de todo lo relativo a los riesgos no financieros de la empresa, y la coordinación del proceso de reporte de la información no financiera y sobre diversidad, por entender que es una función más propia de la comisión de auditoría.

Recomendación 55: con carácter general, se refunde el contenido mínimo que deben prever las políticas de sostenibilidad.

Recomendación 59: esta recomendación (relativa al pago de la retribución variable) se modifica en el sentido de aclarar que el objetivo de la misma es que se difiera el pago por el periodo de tiempo que, en general, pueda considerarse como suficiente para que las entidades lleven a cabo actuaciones para

comprobar de modo efectivo que se han cumplido las magnitudes de rendimiento o condiciones establecidas para la percepción legítima de la retribución variable.

Adicionalmente, se recoge que las entidades valoren el establecimiento de una cláusula de reducción (“malus”) basada en el diferimiento por un período suficiente del pago de una parte de los componentes variables que implique su pérdida total o parcial en el caso de que con anterioridad al momento del pago se produzca algún evento que lo haga aconsejable.

Recomendación 62: para alinear adecuadamente los intereses de los consejeros ejecutivos con los intereses a largo plazo de la entidad y también de los accionistas minoritarios, el Código pretende que en los planes retributivos referenciados o basados en acciones, ya en virtud de sus condiciones de consolidación o mediante la prohibición de su enajenación una vez cumplidas tales condiciones, se establezca un periodo de al menos tres años entre el momento en que se otorguen las acciones, opciones u otros instrumentos financieros referenciados y el momento en el que el consejero puede disponer de ellos.

Por otro lado, se exceptúa del requisito del plazo mínimo anterior para poder transferir

o ejercitar tales acciones o instrumentos financieros cuando el consejero mantenga una exposición económica a la variación del precio de las acciones por un valor de mercado que sea equivalente a un importe de al menos dos veces su remuneración fija anual, mediante la titularidad de acciones, opciones u otros instrumentos financieros.

Lo anterior no será de aplicación a las acciones que el consejero necesite enajenar para satisfacer los costes relacionados con su adquisición o, previa apreciación favorable de la comisión de nombramientos y retribuciones, para hacer frente a situaciones extraordinarias sobrevenidas que lo requieran.

Recomendación 64: como novedad relativa a los pagos por resolución o extinción del contrato, se aclara que, a efectos de esta recomendación, entre los pagos por resolución o extinción contractual se considerarán cualesquiera abonos cuyo devengo u obligación de pago surja como consecuencia o con ocasión de la extinción de la relación contractual que vinculaba al consejero con la sociedad, incluidos los importes no previamente consolidados de sistemas de ahorro a largo plazo y las cantidades que se abonen en virtud de pactos de no competencia post-contractual.



Descifrando a Piketty

José M^a. López Jiménez

Resumen: En este artículo se destacan los argumentos más significativos de la obra “Capital e Ideología”, de Thomas Piketty, que se acompañan de algunas apreciaciones formuladas por el autor del comentario.

Palabras clave: Capital; capitalismo; comunismo; socialismo participativo; Thomas Piketty; propiedad temporal; tributación progresiva.

Códigos JEL: D74; F38; G32; H50; P1; P3.

Si “El capital en el siglo XXI” fue una obra que dio que hablar, tanto por la parte de los más entusiastas seguidores como por la de los detractores de Piketty, “Capital e ideología”, su continuación, no se quedará atrás. La obra ha quedado parcialmente eclipsada por la pandemia, pero, paradójicamente, sus revolucionarios postulados pueden encontrar el terreno abonado para su eventual efectividad en la época de reconstrucción post COVID-19. Por ejemplo, Piketty propugna una renta básica que, en nuestro país, se ha materializado con ocasión de la crisis sanitaria bajo la forma del ingreso mínimo vital.

No es nuestra intención, imposible de plasmar, por otra parte, en unos pocos párrafos, la de glosar la obra del pensador galo, que, a lo largo de 1.233 páginas, transita por prácticamente todas las disciplinas de las Ciencias Sociales, desde el Derecho y la Economía a la Ciencia Política o la Sociología, con algunas referencias ilustrativas tomadas del mundo de la música, la literatura y el cine, incluso del nuevo formato de las series, que se ha impuesto en los últimos años.

Aunque el libro pretende ser divulgativo, su extensión y su complejidad lo alejan inevitablemente del ciudadano medio, y, mucho más aún, del más desfavorecido al que trata de dar alivio y de poner a salvo de las fuerzas del mercado.

El francés afirma que “solo cruzando los enfoques económico, histórico, sociológico, cultural y político podremos avanzar en la comprensión de los fenómenos

socioeconómicos”, y que “la literatura y el cine pueden aportar una mirada complementaria y fundamental a la de las ciencias sociales” (pág. 1.233). La literatura, que tiene una capacidad única para evocar “las relaciones de poder y de dominación entre distintos grupos sociales, para examinar las desigualdades tal y como son percibidas por unos u otros, se encuentra en todas las sociedades y puede aportarnos valiosos testimonios sobre regímenes desiguales muy diferentes” (pág. 29).

En esta controvertida pero monumental obra por su profundidad y por el aparato estadístico que le sirve de sustento, se ve la mano de Piketty, pero también la de un nutrido equipo de colaboradores, pues es posible que una sola vida, sin este apoyo externo, no sea suficiente para el estudio previo y la plasmación de todos sus argumentos.

Esta autoría colectiva no se refleja en la rúbrica de “Capital e Ideología”, pero sí en el apartado “Advertencia al lector y agradecimientos” (pág. 7) o en diversos pasajes de la obra (pág. 161, entre otras). Aunque se pretenda llegar a un modelo de titularidad colectiva y provisional de la propiedad, lo que, probablemente, también debería alcanzar a la propiedad intelectual, la autoría de la obra obedece, exclusivamente, al patrón de atribución individual.

Aunque en las páginas finales de la obra Piketty afirma, con aparente humildad, que “todas las conclusiones obtenidas son débiles y provisionales”, basadas en “investigaciones imperfectas que tienen la vocación de ser profundizadas y ampliadas en el futuro”,

refiere a renglón seguido que ha tenido la tentación, nada menos, de reformular la “lucha de clases” de Marx y Engels como una “lucha de ideologías” (págs. 1.226 y 1.227). La desigualdad no es, en realidad, una construcción económica o tecnológica, sino “ideológica y política” (págs. 18 y 327).

Piketty parece estar pensando en la desigualdad extrema, esa que separa, como un grueso y alto muro de hormigón, al 1 por ciento más rico del resto de moradores del planeta (pág. 328): “no es tan sencillo construir una ideología y unas instituciones capaces de permitir que un grupo tan pequeño como el 1 por ciento de la población convenza al resto de la sociedad de que les ceda el control de la casi totalidad de los recursos. Puede que grupos de tecnomillonarios especialmente creativos lo logren en el futuro, pero por el momento ninguna élite lo ha conseguido”. En descargo de Occidente, “los datos disponibles indican que Oriente Próximo parece ser hoy día la región más desigualitaria del mundo” (págs. 487 y 781). Donde menos ha aumentado la desigualdad entre 1820 y 2018 ha sido, “sin lugar a duda, en las sociedades socialdemócratas europeas” (pág. 587).

A lo anterior cabría oponer que estos “tecnomillonarios” (pensamos en los propietarios de las grandes compañías tecnológicas norteamericanas o chinas, por ejemplo) han fundado su riqueza partiendo de las decisiones de millones de individuos, que han optado libremente por adquirir sus productos o por usar sus servicios. No parecen iguales las ganancias obtenidas de forma legal en las sociedades libres y democráticas, en las que los tribunales tutelan los intereses y los derechos individuales y colectivos, que las atesoradas bajo el ejercicio del engaño, la coacción, la violencia o la rapiña.

Además, no habría que descartar que las medidas para poner fin a la riqueza de esta exigua minoría —la más preparada y con más recursos para burlar las eventuales limitaciones de los Estados, de ahí la pretensión de Piketty de organizar un control global de los flujos de capitales, que permita establecer un sistema tributario cosmopolita justo— podría llevarse por delante el incipiente bienestar de las clases medias, esas

mismas cuya pérdida lamenta el autor francés. Llama la atención que se afirme que “el hecho de que las clases populares y medias paguen impuestos significativos no es ciertamente un problema en sí mismo”, sino la impresión de que se les está pidiendo que contribuyan más que los más ricos, lo que podría generar “un claro riesgo de que el consentimiento fiscal y el contrato social que sustentan las sociedades socialdemócratas se desmoronen gradualmente” (pág. 668).

La tesis principal de “Capital e ideología” acaso sea la de que el socialismo participativo y el federalismo social pueden servir para superar el capitalismo y la propiedad privada, y para construir una sociedad justa, que se define como “la que permite a todos sus miembros acceder a los bienes fundamentales de la manera más amplia posible” (pág. 1.146). Estos bienes son la educación, la salud, el derecho al voto y, en general, la participación plena en todas las diversas formas de vida social, cultural, económica, cívica y política. Piketty admite la similitud entre su tesis y la de John Rawls (pág. 1.147).

Un planteamiento tan radical induciría a pensar en el fracaso absoluto de un sistema que, por el contrario y a diferencia del comunismo, no ha colapsado y ha permitido alcanzar cotas de prosperidad material aparentemente razonables a escala planetaria.

No hay duda de que cualquier construcción humana es siempre mejorable, de lo que no escapan ni el sistema de propiedad, ni el capitalismo ni la democracia, pero Piketty propugna una evolución total y la sustitución de estas instituciones por otras de nuevo cuño, antes de que las contradicciones del sistema y el grado de desigualdad e injusticia sean tales que el mundo se dirija hacia un nuevo precipicio, como ya ocurrió en dos ocasiones en la primera mitad del siglo XX. El relato dominante en Occidente, basado en la propiedad, la libertad de empresa y la meritocracia, es cada vez más débil (págs. 11 y 12).

Al menos, Piketty admite que “el progreso humano existe”, pues, por ejemplo, la esperanza de vida en el mundo ha pasado de una media de 26 años, en 1820, a otra de 72 años, en 2020 (pág. 30). Apenas un 10 por

ciento de la población mundial mayor de 15 años “estaba alfabetizada a comienzos del siglo XX, frente a más del 85 por ciento en la actualidad” (pág. 31). La población mundial ha pasado de 600 millones de habitantes en 1700 a más de 7.000 millones en 2020 (pág. 32); se prevé que la población alcance los 9.000 millones en 2050 (pág. 777). “La tendencia a la mejora es incontestable” (pág. 30).

Con todo, este progreso “es frágil y puede hacerse añicos en cualquier momento”; el progreso alcanzado “esconde inmensas desigualdades y debilidades” (págs. 30 y 33). Este es uno de los *leitmotiv* de “Capital e Ideología”: que el mundo puede precipitarse de nuevo hacia una situación de conflicto y de destrucción, como la vivida en las dos guerras mundiales; solo una sociedad igualitaria, donde la riqueza se distribuya equitativamente, permitiría alejar este fantasma.

Con una ligera falta de sistemática, bien adentrado el lector en el desarrollo de la obra (págs. 246 y 247), se afirma lo que quizás debiera haber figurado en el pórtico de entrada de la obra, esto es, que “Uno de los principales objetivos de este libro es analizar cómo estas tres debilidades [la desigualdad interna, la desigualdad exterior y colonial, y la competencia exacerbada y de endurecimiento de las identidades nacionales y de los sistemas fronterizos] se combinaron para desembocar en una crisis de las sociedades propietaristas, extremadamente violenta, durante el siglo XX, que trajo consigo dos guerras mundiales, el comunismo, la socialdemocracia y los procesos de independencia de las antiguas colonias”. El mundo del siglo XXI y la ideología neopropietarista nos sitúan, cree Piketty, ante un escenario similar al que terminó precipitando al mundo a la ruina.

Es llamativo lo que se afirma en la pág. 324: “cuanto más rica es una sociedad, más posibilidades tiene de generar una elevada desigualdad de rentas”, de lo que, a contrario sensu, podría resultar que cuanto más pobre es una sociedad, menor sería la posibilidad de que exista desigualdad, lo que tampoco parece muy aceptable.

El autor francés suele ofrecer diversos dilemas en las páginas de su obra, mostrando sus preferencias por situaciones en las que hay

poco margen para posturas sincréticas o intermedias. Por ejemplo, causa cierto asombro el pasaje (pág. 700) en el que se afirma que “las diferencias salariales que separaban al obrero del ingeniero y del ministro soviético eran relativamente reducidas (sin llegar a ser inexistentes)”, para mencionar a continuación que las desigualdades se estructuraban por otros medios, “entre la cuales el encarcelamiento de masas era la forma más extrema”. El dilema es, por tanto, si es preferible vivir en libertad pero con una cierta desigualdad, o en igualdad, sin posibilidad de prosperar materialmente y con la amenaza siempre presente de ser enviado al gulag. También causa cierta sorpresa la referencia a que “sólo durante el periodo comunista no fue Europa del Este propiedad de individuos venidos del oeste”, lo que, en sí mismo, sería un avance, a no ser por que estaba, “eso sí, bajo la influencia militar, política e ideológica de su gran vecino ruso, situación aún más difícil y a la que nadie desea volver” (pág. 766).

Las rupturas y los procesos revolucionarios sirven, a veces, para el surgimiento de “nuestras instituciones máspreciadas, las que han permitido que la idea de progreso humano se convierta en una realidad (el sufragio universal, la educación gratuita y obligatoria, el seguro médico universal, la progresividad fiscal)” (pág. 19). Piketty parece ser consciente de lo arriesgado de sus tesis igualitarias, así como de que el sacrificio bien merece que se asuman riesgos. Apela al conocido temor a abrir “la caja de Pandora” de la redistribución de la propiedad y de la renta, “que más valdría no abrir nunca por el temor a no saber cómo cerrarla de nuevo”; el problema de este argumento es que “no repara el sentimiento de injusticia ni soluciona el riesgo de violencia” (pág. 431). El otro elemento a considerar en esta ecuación, no aportado expresamente, es durante cuánto tiempo puede una sociedad —incluso una economía— estar obligada a no pasar página y a reparar las injusticias de un pasado remoto. Incluso el Derecho se ha dotado de una figura como la de la prescripción extintiva del plazo para entablar una reclamación, aunque también es cierto que, en el ámbito del Derecho Penal, hay delitos de gran gravedad, como el de genocidio, que son imprescriptibles...

Si el mundo fue mejor durante algunos años del siglo XX —en Europa, no desde luego en China, por ejemplo, o en otras zonas del planeta— ello se debió, según Piketty, a “la construcción de un Estado social basado en una relativa igualdad educativa y en un cierto número de innovaciones radicales, como la cogestión germánica y nórdica o la progresividad fiscal a la anglosajona” (pág. 1.228). Europa demuestra que es posible obtener prosperidad y, al mismo tiempo, limitar las desigualdades (pág. 740), a diferencia de China, país que tolera, según Piketty, “niveles de desigualdad dignos del capitalismo estadounidense”. Parece que los vientos de reforma se orientan hacia los Estados Unidos, pero un modelo que aspira a la universalidad, como el *pikettyano* o cualquier otro, no puede aplicar distintas reglas y varas de medir para según de qué jurisdicción se trate. Al contrario, hacer tabla rasa y revisar el sistema capitalista en su totalidad alteraría las propias bases que permiten la subsistencia del modelo europeo, cuyos exponentes más avanzados están representados por Alemania y los países nórdicos. Sin embargo, nuestro autor también opina que “la idea según la cual los valores y las instituciones ‘democráticas’ occidentales han alcanzado una especie de perfección única e insuperable es un poco absurda” (pág. 750).

Desde luego, no se ve que el modelo chino para la toma de decisiones políticas sea mejor que el europeo para alcanzar la justicia social, sino que, al contrario, podría ser todavía menos democrático que el occidental y menos tolerante con las minorías (si es que se admiten voces distintas de las del aparato oficial): “A partir de la intermediación de sólidas instituciones como el PCC (con unos 90 millones de miembros en 2015, en torno al 10 por ciento de la población adulta), es posible organizar la deliberación y la toma de decisiones, así como concebir un modelo de desarrollo estable, armonioso y meditado, protegido contra las pulsiones identitarias y las fuerzas centrífugas del supermercado electoral occidental” (pág. 757). No obstante, esta “democracia de partido dirigida al estilo chino” no consolida su supremacía por “la falta total de transparencia” (pág. 760).

Fue la autorregulación de los mercados y la sacralización de la propiedad en la época de la “revolución conservadora” de Reagan y Thatcher, con el telón de fondo de la desintegración de la URSS, la que puso el punto final a esta feliz época, como un tanto simplistamente se manifiesta en este libro.

Realmente, esta sacralización de la propiedad, una institución bien definida por el Derecho Romano muchos siglos antes, se produjo con la Revolución Francesa, cuando se determinó que el único titular de un derecho perpetuo era el propietario del bien, pues todos los demás derechos solo podían ser temporales (pág. 138; en esta misma línea, véase el artículo 348 del Código Civil español de 1889, modulado, más adelante, por el artículo 33 de la Constitución de 1978, que admite la función social de la propiedad, así como el sometimiento de toda la riqueza del país, con independencia de su titularidad, al interés general —artículo 128—).

Piketty admite, como se dice en la película “Wall Street” (“money never sleeps”), que quizás conozca e induzca su reflexión, que “el capital nunca descansa”, ni siquiera en la Francia del siglo XVIII, y que “siempre tiende a concentrarse sin límites, ya sea tomando la forma de fábricas y almacenes en 1800 o de grandes industrias y finanzas internacionales en 1900” (pág. 173). Esta lógica de “acumulación infinita” solo podrá superarse dotándose recurriendo a conceptos como los de propiedad temporal o redistribución permanente de la propiedad (pág. 346).

La libre circulación de capitales no se ha acompañado del establecimiento de un sistema tributario capaz de abordar a escala transnacional la problemática de la progresividad fiscal y la noción de propiedad privada temporal. Ni los Estados —ni una Unión Europea, en especial, que tampoco escapa de la crítica—, han dado forma a estas aspiraciones inaplazables, generando el desapego de la ciudadanía. La globalización y los avances en las tecnologías del transporte y la comunicación obligan “a replantearse la idea de justicia social en un marco explícitamente transnacional y mundial” (pág. 60).

Ni la que Piketty califica como la “izquierda brahmánica”, es decir, aquella que ha atraído el voto de la izquierda más educada y formada, ni la “derecha de mercado”, tienen voluntad de propulsar el cambio: ambas “encarnan valores y experiencias complementarias y comparten muchos elementos comunes, empezando por un cierto conservadurismo hacia el actual régimen desigualitario” (pág. 921). Estos dos grupos “comparten un fuerte apego por el sistema económico actual [que beneficia a las élites intelectuales, económicas y financieras] y por la globalización tal y como está organizada actualmente” (pág. 922). El cambio, por consiguiente, debe llegar por otra parte, apuntándose a una “izquierda prorrredistribución, más radical y en busca de nuevas respuestas al aumento de las desigualdades”, compensada, por la parte opuesta, por la aparición de “una derecha nativista y nacionalista” (pág. 923).

Aunque las conclusiones de Thomas Piketty son concretas, para llegar a ellas hay que atravesar una prolija argumentación, en la que se remonta el curso de la historia, en el tiempo y en el espacio. Si “El capital en el siglo XXI” se centra en Occidente, en la obra que comentamos se supera ampliamente el marco occidental, para tratar de ofrecer una visión global y transnacional. Sin embargo, el autor no puede evitar orientar su reflexión con frecuencia desde el prisma de su Francia natal.

De este modo, Piketty analiza el régimen de propiedad en las antiguas colonias europeas, adentrándose en terrenos controvertidos; así, por ejemplo, respecto de Haití, llega a plantear la posibilidad de que Francia indemnice con una compensación financiera a su ex colonia, por la “deuda odiosa” contraída, con sus correspondientes intereses, pagados durante décadas por el país caribeño a su metrópoli (véase la pág. 279, por ejemplo). Más en general, opina que “es imposible comprender la estructura de las desigualdades modernas sin tener en cuenta el pesado legado de desigualdad resultante de la esclavitud y el colonialismo” (pág. 304), lo que sería predicable, en la práctica, respecto de todas las potencias coloniales, incluida España, sin darse cancha a los aspectos más

positivos (que alguno podría haber) de la histórica proyección europea sobre el planeta.

El sistema social indio ocupa un buen número de páginas en “Capital e Ideología”. Especialmente, llama la atención de Piketty la política de “discriminación positiva” basada en cuotas o reservas, consagrada en la Constitución de 1950, la “más sistemática jamás practicada” (pág. 419), con el fin de corregir las discriminaciones heredadas, propias del sistema de castas, con los medios habituales que brinda el Estado de Derecho. Este modelo ha permitido reducir “significativamente las desigualdades entre las castas más discriminadas y el resto de la población, en mucho mayor grado, por ejemplo, que la reducción de las desigualdades entre negros y blancos en Estados Unidos”, y mucho más que las existentes en Sudáfrica (pág. 425). No obstante, podría ser más difícil de articular en sociedades más plurales como las occidentales, además de que, como Piketty reconoce, en línea con la argumentación del Tribunal Supremo de la India (pág. 424), “las `reservas` a favor de grupos discriminados deberían prever dejar de aplicarse a medida que el propio sistema permita ir disminuyendo las desigualdades” (pág. 435). Aun así, Piketty apunta el sistema de cuotas y reservas como un expediente que puede ser útil en otras zonas del planeta distintas de la India (pág. 938).

De China también se escribe páginas llamativas. De entrada, se lanza un ataque directo contra Adam Smith, cuando se afirma que la estrategia militar de Europa de los siglos XVIII y XIX tenía poco que ver con los postulados establecidos en “La riqueza de las naciones”; al contrario, “las instituciones vigentes en China en el siglo XVIII eran, según Pomeranz, mucho más `smithianas` que las del Reino Unido” (pág. 450).

La obra también está jalonada de menciones al “dramático” fracaso de la experiencia soviética (1917-1991), y a la actual deriva de Rusia y de otros países que quedaron bajo su tutela tras el fin de la segunda contienda mundial: “el poscomunismo, en sus variedades rusa, china y europea del este, se ha convertido a comienzos del siglo XXI en el mejor aliado del hipercapitalismo” (pág. 692). En el caso ruso, además, se aprecia un afán cleptocrático sin

precedentes (pág. 723), en el que también podría caer China (pág. 747).

En cuanto a China, este régimen se caracteriza por “el mantenimiento (incluso el reforzamiento) del papel dirigente del Partido Comunista de China (PCC) y, por otra parte, el desarrollo de una economía mixta basada en un equilibrio sostenible e inédito entre propiedad pública y privada” (pág. 725). Sorprendentemente, Piketty estima que China “ya no es tan comunista, puesto que la propiedad privada representa ahora el 70 por ciento del total de la propiedad, pero tampoco es totalmente capitalista, puesto que la propiedad pública aún representa algo más del 30 por ciento del total, que, sin ser mucho, es sustancial” (pág. 726). Con todo, “el modo de gobernanza de la propiedad estatal china brilla por su carácter vertical y autoritario, por lo que difícilmente puede constituir un modelo universal” (pág. 737). Piketty también se refiere al “Gran Hermano” chino, y sistema de control social basado en la “calificación social” y el “crédito social”, gracias a la información recogida a gran escala en las redes sociales.

La transición hacia el nuevo modelo de convivencia más justo propugnado se materializaría con apoyo en un sistema de impuestos progresivos sobre la renta, el patrimonio y las herencias. En este sentido, de forma reiterada a lo largo del libro (véase la pág. 48, por ejemplo), Piketty argumenta que el tipo impositivo marginal más elevado en un país como los Estados Unidos alcanzó entre los años del New Deal y los 80 una media del 81 por ciento, en tanto que en el Reino Unido esta media fue del 89 por ciento, sin originar la destrucción del capitalismo anglosajón. Esta progresividad fiscal contribuyó decisivamente, en su opinión, a reducir las desigualdades en el siglo XX, gracias, entre otros motivos, a la consolidación de las clases medias (págs. 165 y 166).

El autor galo se cerciora de la inexistencia de límites constitucionales a los tipos impositivos, citando el precedente de la sentencia del Tribunal Constitucional alemán de 1995 que dictaminó que cualquier impuesto sobre la renta superior al 50 por ciento era inconstitucional; al parecer, esta sentencia fue anulada en 1999, resultando confirmada en

2006 la tesis de que establecer límites cuantitativos a los tipos impositivos no forma parte de la competencias de un tribunal constitucional (pág. 1.183).

En un país como los Estados Unidos, se aprecia que la alta desigualdad a comienzos del siglo XXI se debe a “la explosión de la remuneración de los ejecutivos y los dirigentes de empresas desde la década de 1980, en relación con la evolución de los sueldos más bajos” (pág. 505), lo que se podría agravar en la próximas décadas.

La experiencia histórica “muestra que los tipos marginales del orden del 70-90 por ciento sobre las rentas más altas han permitido poner fin a las remuneraciones astronómicas e innecesarias, en beneficio, sobre todo, de los salarios más bajos y de la eficiencia económica y social del conjunto” (pág. 1.189).

Piketty propone un modelo de cogestión empresarial, compartido por los propietarios y por los empleados, lo que, en la práctica, desvirtuaría el poder de decisión conferido históricamente a los accionistas, lo que le lleva a admitir que “la concesión a los trabajadores de una parte sustancial de los derechos de voto representa un desafío relativamente radical a la noción misma de propiedad privada, algo a lo que los accionistas y los propietarios siempre se han opuesto de manera particularmente enérgica” (pág. 599). Este tránsito, la superación del principio “una acción, un voto”, sería incluso más desestabilizador desde el punto de vista conceptual que “la tributación progresiva” (pág. 600). Países como Alemania han implantado este modelo, por lo que el seguimiento de la práctica seguida tras el fin de la Segunda Guerra Mundial podría ser especialmente útil para su posible extensión general.

Otra de las grandes propuestas de “Capital e Ideología” es la del conferimiento de una dotación universal de capital a la población al alcanzar la juventud, financiada con un impuesto progresivo sobre la propiedad privada (pág. 1.162), además del establecimiento de una renta básica universal, que pueda mejorar los ingresos de quienes carecen de trabajo o cuyos salarios son bajos (pág. 1.188).

Propuestas menos nucleares y más complementarias para reforzar la democracia directa son el mayor recurso a los referéndums, la elaboración de presupuestos participativos y el empleo de los bonos para la igualdad democrática, que permitirían a cada ciudadano asignar una pequeña cantidad (5 euros, por ejemplo) al partido político o al movimiento político de su elección (pág. 1.210).

La magnitud de las propuestas es de gran calado, por lo que, como señala el autor, “Capital e Ideología” debería servir para alentar el debate, esperamos que sosegado, dado todo lo que hay en juego.



RESEÑAS

“Dinero y conciencia. ¿A quién sirve mi dinero?”

Joan Antoni Melé

Ed. Plataforma, 6ª edición, Barcelona, 2009, 144 págs.

Daniel Coronas Valle

Resumen: En la obra reseñada, publicada tras la crisis financiera de 2008 pero con argumentos que proyectan su vigencia más allá, se ofrece una reflexión alternativa sobre el dinero y la capacidad que tienen los ciudadanos para, con sus decisiones de consumo, incidir en la realidad para su cambio.

Palabras clave: Dinero; banca ética; sostenibilidad.

Códigos JEL: E40; D11.

Este libro fue publicado inicialmente en 2009, es decir, cuando en Europa no se habían concretado los devastadores efectos de la crisis financiera de 2008, desatada en Estados Unidos.

El prólogo del libro, cuya autoría corresponde a Álex Rovira, alude a la necesidad de actuar frente a un “liberalismo rampante, a un crédito desbocado y al endeudamiento exagerado”.

Alfred Marshall¹, el célebre economista británico del s. XIX, afirmó que había llegado a la conclusión de que la economía era un vano intento de narrar psicología y, en cierta manera, resulta evidente que la crisis mencionada no ha sido sino la punta del iceberg de un proceso de cambio más sutil y complejo.

De igual manera, se cita a John Kenneth Galbraith y su obra “La economía del fraude inocente”, en la que presagiaba que “medir progreso social casi exclusivamente por el aumento del PIB es un fraude y no es pequeño”. De ahí la propuesta de amplios

sectores académicos para la ampliación de los indicadores de desarrollo económico con otros que traten sobre el estado psicológico, esto es, de reubicar la figura del ciudadano-consumidor en el centro de todo proceso económico.

Como aseguraba el gurú del management del s. XX Peter Drucker², ha llegado la hora de situar al ser humano en las dimensiones del cálculo económico del capitalismo.

Lo que Melé nos plantea de entrada es un cambio de modelo económico y un cambio profundo de mentalidad a la hora de consumir y gestionar los recursos individuales. Apela a la conciencia personal de cada individuo para actuar y cambiar el paradigma económico y social, evolucionando hacia un progreso más ético y sostenible.

La primera crítica que realiza el autor es relativa al valor concedido por nuestra sociedad al dinero, a la codicia y al poder. Considera que ha llegado la hora de poner la voluntad en movimiento. En su opinión, la globalización ha provocado un crecimiento

¹ Marshall (Londres, 1842-1924), influido por David Ricardo y John Stuart Mill, fue uno de los creadores de la escuela de Economía neoclásica. Autor polifacético, profesor en Oxford y Cambridge, investigó sobre Economía, Matemáticas y Filosofía, siendo uno de los maestros de John Maynard Keynes. Sostenía como elemento clave de su pensamiento que la economía debía contribuir a la eliminación de la pobreza.

² Drucker (Viena, 1909-2005) fue un jurista especializado en la administración y gestión empresarial así como de equipos profesionales. Sus tesis avanzadas a primeros de siglo XX, obtuvieron gran repercusión en los Estados Unidos, donde acabó residiendo, investigando y enseñando en prestigiosas universidades.

exponencial de la economía³, pero en gran medida ha sido un crecimiento especulativo⁴. Mantiene que al colapso de la economía especulativa le llamamos “crisis”. Sostiene que la economía especulativa arrancó con fuerza tras la caída del Muro de Berlín en 1989, a través de la llamada “ingeniería financiera” (mediante un crecimiento del dinero generando más capital, productos estructurados o derivados, sin crear ningún bien o servicio). En este punto, el autor considera que los bancos no deben alejarse de la economía real y productiva, cayendo en la mera especulación y el artificio contable.



Para reconducir el poder del ciudadano, Melé mantiene que el poder de este se ubica en la fuerza de su consumo más que en su voto; en la forma que dirige su dinero y sus inversiones, evitando y cuestionado la especulación y los beneficios a corto plazo. Llegados a este punto, el autor defiende la necesidad de los beneficios como indicador económico sobre la gestión empresarial correcta. El beneficio sería, por lo tanto, la consecuencia de la creación de riqueza, no su causa. Bajo esta premisa, tiene sentido que las

³ A este respecto, con mayor profundidad que esta obra, pueden resultar de interés Milanovic, B.: *Desigualdad mundial. Un nuevo enfoque para la era de la globalización*. Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 2018.

⁴ Un planteamiento profundo y sereno puede encontrarse en Bauman, Z.: *¿La riqueza de unos pocos nos beneficia a todos?* Ed. Paidós, Barcelona, 2014.

personas confíen su dinero a instituciones con las que comparten sus valores, lo que genera el nacimiento de una banca ética independiente. Los pilares en los que se asienta esta banca son la responsabilidad, la confianza y la transparencia de una relación de largo plazo con los clientes⁵.

El cambio propuesto ha de ser personal; la conciencia de tal necesidad ha de partir de nuestro interior.

En esa mirada interior el autor aporta dos reflexiones centrales:

Lo que genera pobreza en el mundo es el modelo de sociedad sobre la que construimos la actividad económica⁶.

No debe olvidarse que el capitalismo parte de la fatalidad por la que el ser humano es esencialmente egoísta⁷ y no podrá cambiar. Será en el mercado donde ese egoísmo deba compensarse mediante la oferta y la demanda.

Pero el mercado, indica Melé, no regula nada; cada persona es quien actúa y provoca con sus actuaciones cambios en la economía. Hay que alejar el miedo en que vivimos instalados y que condiciona buena parte de nuestras decisiones a cualquier nivel.

El razonamiento del autor cristaliza en una idea central, bastante controvertida: el objetivo de una empresa no es ganar dinero⁸, sino que ese es el resultado de su actividad.

⁵ Estos valores son consustanciales a toda la banca y lo han sido desde sus orígenes medievales.

⁶ Numerosos son los estudios en la literatura jurídica y económica respecto a la etiología de la desigualdad, donde además conviven factores históricos que el autor no menciona. De manera singular puede consultarse Chomsky, N.: *Réquiem por el sueño americano*, Ed. Sexto Piso, 2017, y Ferguson, N.: *El triunfo del dinero*, Ed. Debate, Barcelona, 2013.

⁷ Pese a la extendida creencia general, Adam Smith, profesor de ética en la Universidad de Glasgow, nunca sostuvo la bondad del egoísmo humano como palanca del crecimiento económica. Una interpretación errónea de sus tesis que está siendo afortunadamente revisada y corregida. Al respecto véase Fernández Blanco, V., y Prieto Rodríguez, J.: *Ética y mercado en Adam Smith*. Ed. IEF, Madrid, 2004.

⁸ Desde un plano esencialmente ético deben considerarse entre otros a Sen, A.: *On ethics and economics*. Basil Blackwell Ltd., Oxford, 1987, y Cortina Orts, A.: *Ética de la empresa y desarrollo económico*, en Cortina A. (Ed.) “Construir confianza”, Ed. Trotta, Madrid, 2003, pp. 41-43.

Apela, de forma algo utópica, a que se lleven a cabo cambios importantes para uno mismo y para el mundo, creciendo así la riqueza, obteniendo como resultado un margen de beneficio.

Por lo tanto, según su argumentación en la riqueza alguien crea algo con sentido para uno mismo y para los demás siendo el resultado ganar dinero (que dimana de lo anterior). Ciertamente es que la demanda no es ilimitada ni lo son los recursos, por lo que el crecimiento no puede ser indefinido ya que ello resulta “in-sostenible” (caeríamos en el crecimiento darwinista). Su propuesta pivota sobre la idea de que el beneficio debe existir al final de todo el proceso si bien el centro ha de ocuparlo el ser humano.

Llegado a este punto, el autor reflexiona sobre el papel del dinero como medio de intercambios entre los seres humanos y reconoce una triple utilidad:

Para comprar (alimentos, ropa..., a lo que se añade la reflexión individual sobre el cambio climático y defensa del papel del comercio justo, donde la persona ejerce una opción de libertad frente a la ley de mercado).

Para ahorrar, donde la figura del banco es necesaria para dinamizar el dinero. Somos responsables de lo que se hace en el mundo con nuestro dinero.

Para donar, acto de libertad, máximo antiegoísmo, pero también cuando pagamos impuestos al Estado “donamos”, según el autor.

En opinión de Melé, debe considerarse que cuando no se puede ganar más dinero se tiene la sensación (falsa) de que se está perdiendo.

Desde la página 102 el autor se aventura con una profunda reflexión ética sobre razón (ciencia) y fe y la violencia que ello puede desatar. Acierta Melé al indicar que detecta la peor cara de la globalización cuando esta excluye (o minimiza) los conceptos de nacionalidad, raza, sexo o religión frente a otras facetas positivas como la emigración o la

conciencia de Humanidad en un mundo global. El ser humano debe comprender que la economía le une a otras personas y a la propia Tierra, tomando permanente conciencia de ello.

Dado que somos seres con necesidades, emancipados (libres para decisiones contractuales) y capacitados para la vida social y la cooperación, el autor aboga por un conocimiento del otro y de sus necesidades, anhelando que cada ser humano pueda decidir sobre las mismas facetas y expectativas que otros.

Respecto a los ciclos económicos (págs. 112 en adelante), Melé sostiene que el crecimiento y el beneficio deben cambiar para hacer que ambos encajen armoniosamente con el objetivo del bienestar común. Para ello hay que educar lejos de las leyes de la supervivencia y la violencia de las guerras y de los ciclos económicos que se agotan perversamente en sí mismos y por tanto debe revitalizarse el individualismo ético (entendido como libertad de conciencia y de responsabilidad social). Y ello es trasladable al sistema financiero si buscamos la gestión ética de nuestro dinero o de nuestras inversiones, persiguiendo fines diferentes de los puramente egoístas. El dinero de nuestros ahorros forma parte de nuestra fuerza y de nuestra voluntad (con el que podemos tratar de mejorar la calidad de vida de las personas y el medio ambiente).

Finalmente, en las págs. 119 a 121, esboza la historia y funcionamiento del banco donde presta sus servicios. El autor concluye señalando la diferencia entre utopía e ideal: el compromiso personal.

Sin embargo, hay una reflexión que el autor no responde: ¿el dinero corrompe a las personas o las personas corrompen el dinero?

En síntesis, un libro con luces y sombras, con teorías algo superficiales pero que en líneas generales suscita el debate y la reflexión sobre la banca, la ética y la economía, lo cual es siempre saludable y conveniente.



“Estudios sobre resolución bancaria”

Alberto Ruiz Ojeda y José M^a. López Jiménez (directores)

Thomson Reuters Aranzadi, 2020, 1.360 págs.

Víctor Cancela Rodríguez

Resumen: Esta reseña tiene por objeto el comentario de la obra colectiva “Estudios sobre resolución bancaria”; la resolución bancaria es una institución que pretende superar los centenarios procedimientos de quiebra empresarial por las especiales circunstancias que concurren en el sector financiero y en las entidades de crédito, específicamente.

Palabras clave: Resolución bancaria.

Códigos JEL: E5; G2.

Hasta cierto punto, es comprensible que al abordar por primera vez temas de planificación de resolución bancaria, a uno le acaben achacando virtudes y habilidades más propias del gremio del enterrador que del especialista en regulación financiera. Se le podría incluso tachar de agorero y catastrofista, considerando que la materia tiene como punto de partida la potencial inviabilidad de una entidad de crédito o la infinidad de causas que podrían poner en jaque al sistema financiero, cuando no a la economía mundial.

Sirva lo anterior como ilustración suficiente para anticipar los grandes retos a los que se enfrenta desde el origen la concepción de “Estudios sobre resolución bancaria”, la primera obra en castellano que aborda de manera integral esta reciente rama de la regulación financiera. Alberto Ruiz Ojeda y José María López Jiménez, directores y, asimismo, autores de capítulos, lejos de abrumarse por la complejidad de una materia que aún está perfilándose, son capaces de iluminarnos a través de la espesura que suponen un sinfín de zonas grises y de claroscuros normativos.

En este sentido, sorprende la facilidad con la que son capaces de acomodar al lector, incluso al más profano sobre la materia, en una temática inclinada a posicionarnos fuera de

nuestra zona de confort, dado que está a la orden del día en el debate público y abierta a un cambio constante.

Semejante hazaña habría sido inalcanzable de no haber contado con la colaboración de un extenso panel de expertos de incuestionable calidad que destaca por lo variado de su perfil, ofreciendo una visión panorámica de la diversidad de ámbitos que deben ser analizados en conjunto desde el nuevo prisma que supone la resolución bancaria. Sin que suponga una acusación por su carácter premonitorio, destacamos la buena *praxis* en escoger para dicha labor a una “cuarentena” de profesionales que han sabido trasladarnos su conocimiento y experiencias personales, publicando la obra en un momento que no podía ser más oportuno a la vista de los acontecimientos recientes.

Desde la entrada en funcionamiento del Mecanismo Único de Resolución (2016), su principal objetivo ha sido velar por el interés público con el foco puesto en el bolsillo del contribuyente. Para ello, uno de sus ejes vertebradores tiene como principio evitar a toda costa recurrir a la vía del rescate bancario con cargo al presupuesto público, imponiendo la prelación en la asunción de pérdidas a accionistas y acreedores.

Sin que sirva de precedente el *spoiler*, conviene anticipar que, paradójicamente, la mayoría de las veces cuando hablamos de resolución nos referimos a garantizar la continuidad y no la mera terminación o extinción de relaciones. El objetivo fundamental de dicho mecanismo está orientado a salvaguardar las funciones críticas para la economía y amortiguar el impacto en la estabilidad financiera. Así, se ocupa de garantizar la continuidad a la prestación de unos servicios considerados esenciales para el conjunto de la ciudadanía y cuya interrupción podría iniciar el temido efecto “bola de nieve”, impactando, a la postre, en dicha estabilidad.



No es de extrañar, sin embargo, el rotundo éxito en el número de colaboradores que acuden a la llamada de Alberto Ruiz y José María López para formar parte de una obra de semejante envergadura, tanto por la fama que les precede, como por lo legítimo de la causa. Pues, tanto unos como otros son buenos conocedores del enorme aliciente que supone ahondar en materia de resolución dada la especial relevancia de los bienes jurídicos que se pretenden salvaguardar, impactando en el día a día de muchos. Los anteriores se corresponden con la protección del interés público como fin ulterior, concretándose en los objetivos¹ rectores del Mecanismo Único de Resolución: (i) garantizar la continuidad de las funciones esenciales; (ii) velar por la

¹ En línea con lo establecido en el art. 14 del Reglamento (UE) No 806/2014 sobre el Mecanismo Único de Resolución y un Fondo Único de Resolución.

estabilidad financiera, minimizando el riesgo de contagio; (iii) proteger los fondos públicos minimizando la dependencia de ayuda financiera pública; (iv) proteger a los depositantes; (v) proteger los fondos y activos de los clientes.

Estos fueron los objetivos establecidos desde el nacimiento del Mecanismo Único de Resolución, y, aunque no sin pocas piedras en el camino, es hacia donde hoy en día el sector bancario europeo mantiene su rumbo. A dichas piedras de ahora en adelante las llamaremos “barreras a la resolución”, por eso de no tentar a la suerte y tropezar dos veces con los mismos errores.

Si bien bastaría con citar el millar de páginas para avalar lo draconiano del proyecto que supone “*Estudios sobre resolución bancaria*” (y sin entrar en materia de coordinación, encargos, revisión, sistematización, gestión editorial, etc.), no se podría valorar el gran acierto e idoneidad que supone el producto final sin antes profundizar en los grandes retos a los que la obra se enfrenta desde el diseño, pues estos sin duda han sido determinantes en estructura, sistematización, profundidad y fórmula elegida de colaboración. Dichos retos se presentan por partida doble y ya venían señalados anteriormente de manera inevitable, por ser consustanciales a la propia materia de resolución atacando desde su origen hasta su naturaleza.

En primer lugar, conviene recordar que el actual marco de regulación bancaria nace de la mano de la crisis financiera de 2007 y su posterior desarrollo en 2008 ante la caída de una de esas entidades “demasiado grandes para caer”, *Lehman Brothers*. Ante la incertidumbre sobre si dicha caída tendría un alcance sistémico, las peores sospechas se confirmaron al calor de un movimiento sísmico que acababa impactando al “otro lado del charco” con igual (si no mayor) severidad y adquiriendo el calificativo de mundial en tiempo récord. Se hizo más evidente que nunca que las reglas del juego habían cambiado. El aumento de las distintas interconexiones financieras y económicas entre las diferentes regiones, aceleradas por el avance de las

nuevas tecnologías y el cambio en los patrones y medios de consumo, suponían un riesgo sistémico que superaba el ámbito local y exigía acciones coordinadas. Así, se impuso a toda marcha la creación de la Unión Bancaria Europea (UBE) con los pilares fundamentales representados por el Mecanismo Único de Supervisión (2014) y el Mecanismo Único de Resolución (2016).

Por la cantidad de cambios que supuso lo anterior y el calado de los mismos, se llegó a hablar de “*Tsunami Regulatorio*”. A pesar de lo injusto de dicho término², se comprende ahora que con un nacimiento tan abrupto y con apenas un lustro de antigüedad se pueda encontrar más de una piedra por pulir. Más aún, siendo una materia en proceso de desarrollo a través de abundante normativa y recomendaciones³. Ante tanto ajetreo y un terreno en constante movimiento, parece difícil dar el salto a poner el punto y final. Supone por tanto un gran acierto priorizar una publicación temprana, contribuyendo al desarrollo de un marco que está en pleno proceso de implementación, ante la disyuntiva de un análisis más retrospectivo con la normativa cerrada, ya con la marea baja.

El segundo reto es inherente a la propia naturaleza de la materia, en tanto que viene a establecer un marco con un alcance inmenso, en proceso de expansión y predominantemente multidisciplinar.

² En mi opinión, es un término persuasivo, pues realmente la abundante regulación financiera vino a establecer los diques de contención de un sistema financiero desbordado, que terminó en una crisis de liquidez sin precedentes. Ilustrativo en este sentido es que al movimiento de desregulación de los mercados financieros en el Reino Unido, por el contrario, se le denominara “Big Bang”.

³ Sin ánimo de ser exhaustivo, a continuación, se exponen un par de ejemplos que constituyen alguna de las publicaciones más recientes y relevantes en la materia. En marzo de 2020 se publicaron las “Expectations for Banks”, donde la Junta Única de Resolución reconoce el papel crucial de la banca para cumplir con los objetivos de resolución, estableciendo las expectativas que deben cumplir las entidades a través de siete dimensiones o materias distintas y con una implementación progresiva hasta 2023. El 20 de mayo de 2020, se publicó la guía definitiva de MREL.

Por un lado, con respecto a los aspectos más puramente procedimentales o formales, tanto por la cantidad de entidades bajo su paraguas (y las distintas formas societarias y organizativas), como por la dimensión del proceso establecido y las amplias facultades con las que se ha dotado a las autoridades de resolución.

Por otro lado, por la cantidad de disciplinas interrelacionadas que obligan a hacer una radiografía del funcionamiento completo de la propia entidad, pues las barreras a la resolución pueden surgir de procesos operativos, legales, financieros, fiscales, entre otros de una larga lista.

En resumen, su naturaleza se encuentra asentada permanentemente en el epicentro del conflicto y con una visión prospectiva, alerta sobre posibles nuevos factores de riesgo emergentes.

Dado que son infinidad las causas que podrían detonar una crisis, es evidente el alto componente de incertidumbre tanto en la forma y severidad con las que podría manifestarse, como en el momento y velocidad de su desarrollo. Hay que considerar que la propia evolución de determinadas crisis las acaba transformando por completo y contagiando a otros riesgos que inicialmente parecían tener poco que ver.

En esta línea, especialmente despiadado se ha mostrado el riesgo reputacional, que con la mera percepción de una realidad negativa (no necesariamente su materialización) ha provocado un fuerte impacto en la cotización o en liquidez, comprometiendo su viabilidad en el corto plazo. Más aún, teniendo en cuenta las particularidades de las entidades de crédito, fuertemente apalancadas y fundamentadas en un sistema que depende de la confianza en su propio funcionamiento.

Sí, en la era de los *bots* y las *fakes news*, el sector bancario se presenta como un buen campo fértil para la profecía autocumplida⁴ y

⁴ En su libro “Teoría y estructura sociales”, Merton da la siguiente definición: “La profecía que se autorrealiza es, al principio, una definición *falsa* de la situación, que

así materializar crisis que no existían previamente. Por ello, contribuir a través de la transparencia y la educación financiera en materia de resolución no se presenta como un capricho, sino como una necesidad.

Por este mismo motivo apuntábamos el gran acierto que supone contar con un arsenal de primeras espadas, que siendo especialistas cada uno en su materia se encuentran cómodos en su terreno señalándonos las posibles barreras a la resolución (o piedras) del camino y como sortearlas con éxito. No obstante, llegado a este punto, es inevitable pensar en lo peligroso de la mezcla: temática muy diversa, en constante desarrollo y con una auténtica milicia de colaboradores, ¿qué podría salir mal?

No se apresure el lector a preocuparse antes de tiempo ya que, aún a riesgo de encontrarnos ante la “criatura” del Dr. Frankenstein, la alquimia juega a favor de “Estudios sobre resolución bancaria”, pues los directores han sabido dar con la fórmula exacta. Si bien su condición de doctores obedece a sus méritos en el ámbito jurídico, su vocación por la educación financiera facilita enormemente la precisión cirujana con la que han sabido ensamblar los distintos cuerpos normativos, apretando bien los tornillos.

En este sentido, coincido con los directores en que lo que verdaderamente enriquece a la obra es precisamente la pluralidad de trabajos y enfoques, ya que de lo variado de su perfil técnico y recorrido se nutren sus distintas experiencias. De hacer alguna referencia literaria tendría una mayor relación con la de una “obra coral”, donde sólo a partir de la agregación de experiencias y puntos de vista, podemos coger la suficiente perspectiva para mantener el enfoque holístico que necesariamente requiere, y entender la profundidad y amplitud de la foto. Si las prácticas de buen gobierno aconsejaban rodearse de dicha variedad de perfiles

despierta un nuevo comportamiento que hace que la falsa concepción original de la situación se vuelva *verdadera*. En otras palabras, la gente no reacciona simplemente a cómo son las situaciones, sino también, y a menudo principalmente, a la manera en que perciben tales situaciones, y al significado que le dan a las mismas”.

podemos encontrar juristas, economistas, profesionales de banca, académicos, abogados, consultores, auditores, etc. Los mismos nos ofrecen una visión desde los dos lados de la barrera, pues pertenecen tanto al ámbito privado como a instituciones públicas como el FROB, CNMV o Banco de España.

Lo anterior nos permitirá conocer no sólo lo estrictamente normativo, sino los aspectos más puramente pragmáticos estableciendo las mejores prácticas para la gestión ordinaria de las entidades. En el mejor de los casos, nos encontraremos ante nosotros un extenso diccionario de *argot* financiero que nos ayudará a entender en mayor medida temas de actualidad del sector; en el peor, refrescaremos algún que otro latinismo por el camino. Así, no sorprenderá que una misma crisis contada por distintos autores ofrezca perspectivas muy heterogéneas y se complementen incorporando nuevos eslabones a la cadena. Por lo anterior, me atrevo a decir que en materia de educación financiera caer en el ámbito del *non bis in idem*⁵ se considera una virtud y no un vicio, pues se enjuicia desde perspectivas muy distintas y con el fin último de mejorar los procedimientos y prácticas, no de volver a condenarlos.

Dicha circunstancia nos coloca en una ventaja táctica “de libro”, ya que permite que el lector se acomode a su propio paso a través de una doble alternativa. Podemos optar tanto por seguir la sistemática establecida, que recorre desde los cimientos de la UEM hasta aspectos tan específicos como los fiscales, penales, administrativos, de sostenibilidad, solvencia, gestión de riesgos, entre un sinnúmero de píldoras formativas de muy diversa índole. Por el contrario, y es esta última opción la que recomiendo, puede uno coger la ruta alternativa y optar por perderse por sus capítulos caprichosamente según su foco de interés. En uno de estos últimos paseos me acabé topando con un auténtico manual de liquidez⁶, camuflado de modesto capítulo, en

⁵ Principio garantista del Estado de Derecho que impide que una persona pueda ser juzgada dos veces por los mismos hechos.

⁶ Concretamente, en la Parte III: Solvencia y liquidez, capítulo 4, bajo el título “El aumento del riesgo de

el que se ofrecía toda una batería de medidas orientadas a mejorar la gestión ordinaria de la liquidez y no sólo ante una perspectiva de inviabilidad, como podría pensar uno precipitadamente.

Dadas las circunstancias a las que nos traslada la crisis sanitaria actual, es obligatorio reflexionar sobre la misma bajo el nuevo prisma que supone el Mecanismo de Resolución, con el fin de ilustrar sobre la utilidad y versatilidad del mismo con independencia de la manifestación concreta de la crisis. Si bien ha de reconocerse en este sentido que la mascarilla quirúrgica se presta útil para legitimar el discurso de que no debe abandonarse el proyecto de construir un marco común en gestión de crisis, permitiendo una capacidad de respuesta acorde.

Lejos de poderse acusar a la COVID-19 de tener carácter financiero, hemos podido constatar cómo sus devastadores efectos, o la falta de pericia en la mitigación de estos, acaban trasladando su impacto a dicho ámbito, pues el virus reviste los males de un viejo conocido en la gestión de riesgos: el sistémico.

Este se ha presentado de manera abrupta, con alta probabilidad de contagio por su velocidad y capacidad de propagación, mostrando las vulnerabilidades existentes a la hora de poner cortafuegos en un mundo cada vez más interconectado y dejando el alcance del impacto con un gran componente de indeterminación e incertidumbre (vemos las semejanzas en los atributos de su sismicidad, a pesar de ser una crisis sin precedentes). En otras palabras, se ha hecho patente una vez más que grandes males requieren grandes remedios, recordándonos que ciertas batallas no pueden ser enfrentadas de manera local y requieren una acción coordinada.

En este sentido, nuestra aspiración debe ir orientada a reducir al mínimo el componente de improvisación cuando se aproxima el estallido de la crisis, para lo cual es fundamental la coordinación de multitud de agentes y una intensiva planificación previa

liquidez como paso previo a una resolución bancaria”, Arturo Zamarrigo Muñoz.

(aún a riesgo de caer en la tautología). Entre otras cuestiones, el frenazo en seco que han supuesto las medidas de confinamiento paralizando la economía, han obligado a un Gobierno “en estado de alerta” a pronunciarse sobre el poco pacífico debate que suscita la pregunta de qué servicios son esenciales para el buen funcionamiento de la economía (garantizando suficientemente el Estado de Derecho).

No obstante, y sin que se hayan hecho eco de ello los medios, el sector bancario ya venía con los deberes hechos en cuanto a garantizar la continuidad operativa. Entre otros aspectos, la regulación en materia de resolución está orientada a blindar las llamadas funciones económicas críticas, siendo aquellas más susceptibles de dañar a sectores especialmente vulnerables de la economía, de entre todos los servicios bancarios que puede prestar una entidad de crédito⁷. Entre estos suelen contemplarse los servicios de depósito de fondos, de retirada del efectivo en cajeros, de financiación a pymes y de pagos con tarjetas.

Lo cierto es que el punto de partida de la crisis actual, poco tiene ver con la crisis financiera anterior (no nos referimos exclusivamente a unas mejores posiciones de solvencia y liquidez). Aunque muchos intentan dar por amortizado al sector bancario antes de

⁷ Caben al menos un par de precisiones aclaratorias en este punto. En primer lugar, el término que se ha acuñado en las resoluciones del Gobierno durante la crisis sanitaria del COVID-19 ha sido el de “servicios esenciales” refiriéndose globalmente a la prestación de servicios bancarios. Sin embargo, la reciente publicación de la Junta Única de Resolución “Expectations for Banks”, otorga un mayor grado de granularidad, salvaguardando con especial cautela los servicios “relevantes”, de entre todos los prestados por las entidades. Distingue en este sentido entre servicios “críticos” cuya interrupción podría tener un impacto en la estabilidad financiera y en colectivos vulnerables, y los servicios “esenciales”, aquellos fundamentales para la propia supervivencia de la entidad permitiendo su viabilidad. Hay que destacar a este respecto que en la versión consultiva de 2019 se añadía adicionalmente como servicio relevante la categoría de “other relevant services”, comprendiendo aquellos que están orientados a garantizar el éxito en la implementación de la estrategia de resolución, si bien este último aspecto se eliminó en su versión definitiva de 2020 por la dificultad de su concreción, no dudamos en que el debate volverá a surgir.

que suene la campana, recordamos que viene con las lecciones bien aprendidas de una profunda crisis que ha calado en el sector, siendo conscientes de la necesidad de coordinación al nuevo galope de un sector mucho más comprometido por ser parte de la solución y no del problema.

Tanto la labor de las instituciones públicas, a través de las medidas de flexibilización, como el esfuerzo intensivo del sector bancario por no paralizar la canalización de la financiación y la concesión de crédito, dan cuenta de lo anterior.

Aún con mucho camino por recorrer, la regulación en materia de resolución viene a complementar el marco de gestión de crisis establecido por la Unión Bancaria, dejándonos mejor preparados por si algún día se aproximara el momento en el que tuviéramos que recordar algún que otro latinismo, por si fuera de utilidad: *Ave, Caesar, morituri te salutant*.

Quizá sea un fallo de *marketing* o de falta de entendimiento del idioma. Dejo la idea a las autoridades de resolución del eslogan “*too critical to interrupt*” para conseguir la adecuada difusión, superando el ya manido “*whatever it takes*” y así adquirir entidad propia en su discurso.

Más sonoro se muestra el refranero español que ruega que *del médico y del enterrador, cuanto más lejos mejor*.

Sin embargo, el libro “Estudios sobre resolución bancaria” viene con el objetivo contrario, dispuesto a hacernos aprender de las experiencias más recientes, y romper con el temor a la tradicional superstición de evitar mentar a los difuntos y a los fantasmas del pasado, por temor a invocarlos.

“GDP: a brief but affectionate history”

Diane Coyle

Princeton University Press, 2014, 159 págs.

José M. Domínguez Martínez

Resumen: En este trabajo se realiza una reseña de la obra “GDP: a brief but affectionate history”, de Diane Coyle. En unos momentos en los que la utilización del indicador macroeconómico por excelencia, el producto interior bruto (PIB), está sujeta cada vez a mayores críticas, la obra reseñada constituye una valiosa referencia para conocer la evolución histórica de dicha magnitud, y para vislumbrar los principales problemas metodológicos existentes en su construcción.

Palabras clave: PIB; Diane Coyle; Producto interior bruto; Contabilidad nacional.

Códigos JEL: E01; Y30.

Si hacemos caso a los especialistas en la materia, existen dos datos básicos para el análisis macroeconómico y el seguimiento de la coyuntura económica de un país, la tasa de variación del producto interior bruto (PIB) y el “*output gap*” (“desfase de producción”). En ambos casos, directa o indirectamente, está implicado el PIB.

Teniendo en cuenta lo que pretende medir el PIB, el valor de todos los bienes y servicios producidos (para uso final) en un país, así como las magnitudes asociadas (gasto y renta)¹, es indiscutible que el PIB, dada su trascendencia, constituye una referencia económica y social de primer orden².

Se trata de un concepto envuelto en una considerable controversia desde su origen, y en toda su trayectoria. No obstante, ese carácter se ha visto exacerbado en los últimos años, cuando se han intensificado las críticas hacia este indicador, y se han multiplicado las

propuestas de indicadores alternativos³. Pese a ello, sigue ocupando una posición hegemónica. Así se ha puesto de manifiesto al evaluar las consecuencias de la crisis de la pandemia de la Covid-19. Las drásticas caídas en el PIB en la mayoría de los países están en el centro del foco de atención de los organismos económicos internacionales.

Ante la tesitura planteada, puede resultar bastante oportuno hacer una recapitulación acerca del PIB, con el triple propósito de ubicarlo en el contexto histórico, tomar conciencia de sus deficiencias y limitaciones, y valorar posibles vías de reforma o de incorporación de fórmulas alternativas. En nuestra opinión, la obra de Diane Coyle “GDP: a brief but affectionate history” es sumamente valiosa a tales efectos⁴.

Con apariencia de considerable simplicidad, que la tiene, viene a cubrir esas tareas, y despliega un alcance notable. Además de permitir ubicar los rastros del PIB a lo largo

¹ Vid. J. M. Domínguez (dir.), S. Corral, J. A. Díaz, M. González, y R. López, “Guía Introductoria de Economía y Finanzas”, Instituto Econospérides, Ateneo de Málaga, 2012.

² Pese a dicha importancia, según diversos estudios, existe un considerable grado de desconocimiento del concepto entre la población en general. Así, según un estudio del Instituto Aviva del año 2015, un elevado porcentaje de personas no diferencia adecuadamente entre las nociones de PIB y de IPC.

³ Vid., por ejemplo: J. M. Domínguez Martínez, “Jaque al PIB”, La Opinión de Málaga, 7 de octubre de 2009, donde se hace referencia al Informe Stiglitz; “EL PIB en la era digital: llega el PIB-B”, blog neotempovivo.blogspot.com, 24 de diciembre de 2018; “Felicidad Nacional Bruta vs Producto Interior Bruto?”, blog neotempovivo.blogspot.com, 5 de enero de 2020.

⁴ Existe una versión española con el título “El producto interno bruto: una historia breve pero entrañable”, Fondo de Cultura Económica, 2017.

de la historia, ofrece interesantes elementos para la calibración de este indicador y abre sugerentes perspectivas para su revisión.

El libro está estructurado en seis capítulos, precedidos por una introducción. En ésta pone de relieve la importancia del PIB en la política y las finanzas, y nos recuerda los problemas que pueden originarse por la manipulación de las estadísticas económicas, como en el caso de Grecia a mediados de la primera década del presente siglo. También señala cómo “la primacía del PIB como la medida del éxito económico ha sido crecientemente desafiada, no tanto por políticos o economistas como por personas que lo ven como el símbolo principal de lo que ha ido mal con la economía de mercado capitalista: medioambientalistas, defensores de la felicidad, activistas preocupados por la desigualdad...”.



El capítulo primero se adentra en los orígenes y en la evolución del PIB como indicador hasta la época de la Segunda Guerra Mundial. Aun cuando las primeras estadísticas económicas nacionales se remontan hasta mediados del siglo XVII, el PIB tal y como hoy lo concebimos se considera una de las numerosas invenciones surgidas al hilo del referido conflicto bélico. La planificación para la guerra requería poder disponer de datos representativos del potencial económico de una nación, datos que luego se utilizarían para

los fines de la estabilización económica en tiempos de paz. Un primer gran escollo se presentaba ante los artífices de las cuentas económicas nacionales: cómo tratar los bienes y servicios públicos, para los que no existe un precio de mercado que pueda utilizarse como referencia clara para su valoración. La solución adoptada -valoración en función del coste de producción- permitió salir del *impasse*, pero pagando un alto precio -todos los inconvenientes asociados- al que seguimos siendo tributarios⁵.

Según la autora de la obra reseñada, de manera crucial, el desarrollo del PIB, y específicamente la inclusión en el mismo del gasto público, venciendo el enfoque de Kuznets basado en el bienestar, hizo de la teoría macroeconómica la base fundamental de cómo los gobiernos gestionaron sus economías en la era de la posguerra.

Coyle subraya un aspecto crucial: “No hay existe una entidad como el PIB, ahí fuera, en el mundo real, a la espera de ser medida por los economistas. Es una idea abstracta, y en el debate se ha hecho muy complicada”. En este primer capítulo se abordan los aspectos metodológicos fundamentales. La sencillez de la exposición no colisiona con el alcance de las cuestiones discutidas ni con la profundidad de las mismas.

El capítulo segundo se centra en el período 1945-1975, y en él también se presta atención a los factores explicativos del crecimiento económico, así como a la utilización de las controvertidas paridades del poder de compra para la comparación de las magnitudes económicas de diferentes países. Asimismo se efectúan demoleadoras críticas a los sistemas estadísticos utilizados en los países de la órbita comunista, y de las distorsiones causadas por el sistema de planificación central. En cambio, pondera de

⁵ Este tema crucial lo abordamos en J. M. Domínguez Martínez, “La producción de servicios públicos: concepto, cuantificación y aproximación al caso español”, en N. Rueda (coord.), “Evaluación de la eficiencia del sector público. Vías de aproximación”, Fundación de las Cajas de Ahorros, 2004.

manera extraordinariamente positiva el papel del Plan Marshall.

Sin embargo, el legado de los años setenta del pasado siglo, que se analiza en el siguiente capítulo, se enfoca como una crisis del capitalismo. Tras la calificada como la “era dorada”, aparecen cuatro grandes desafíos al pensamiento económico convencional: i) el tránsito, desde un círculo virtuoso de fuerte crecimiento económico y estabilidad de precios, a una situación caracterizada por la conjunción del estancamiento con la inflación; ii) intensificación de la guerra fría, en una etapa en la que el falseamiento de las estadísticas soviéticas parecía inclinar la balanza a favor de la superioridad del sistema de planificación central frente al capitalismo; iii) preocupaciones por los desequilibrios medioambientales; y iv) existencia de desfases en la vertiente del desarrollo económico.

El surgimiento del nuevo paradigma que prevaleció en el período 1995-2005 es objeto de estudio en el capítulo cuarto. El curso de los nuevos enfoques doctrinales, entre los que sobresale la denominada Economía de la oferta, se expone en paralelo con las implicaciones de los cambios económicos y tecnológicos para la contabilidad nacional. Cómo hay que reflejar el efecto de las innovaciones, las variaciones en la productividad en los servicios, el impacto de la caída de precios en los productos informáticos, y las mejoras de la calidad, son, entre otras, cuestiones de gran relieve para el adecuado cómputo del PIB y su evolución real. Coyle vuelve a hacer hincapié en que el PIB no es, ni nunca ha pretendido serlo, una medida de bienestar, sino de la producción.

Por fin, en el capítulo quinto, llega el turno para la gran crisis económica y financiera iniciada en 2007, en la que identifica los tres elementos típicos de una tragedia griega. La crisis financiera, además, ha hecho emerger algunas cuestiones profundas sobre el papel de las finanzas y, de manera específica, sobre su cómputo en el PIB. En el libro se expone cómo el cambio metodológico aplicado, hace algunas décadas, respecto al tratamiento del sector financiero, que lo convirtió en un sector productivo en las cuentas nacionales, ha tenido una notable importancia, sobrevalorando su peso en la

economía. La frontera de la producción y la economía informal son otros de los temas abordados. Y dedica una gran atención a los indicadores de bienestar como alternativa al PIB, que, en su opinión, no parece que vayan a desbancar su estatus.

El libro se cierra con un capítulo en el que se traza un panorama acerca del futuro que aguarda al PIB. En él se apuntan varias direcciones para el cambio: i) complejidad, que debe llevar a captar plenamente el aumento de la gama de productos disponibles en la economía; ii) productividad, cuya medición plantea enormes retos en una economía cada vez menos material y con nuevas expresiones de actividad; y iii) sostenibilidad, que debe tomarse en consideración.

El capítulo finaliza con una serie de conclusiones, entre las que cabe destacar las siguientes:

- a. El crecimiento económico es esencial. Aunque no es el único, es uno de los factores clave del bienestar económico.
- b. Actualmente, al menos por ahora, no se vislumbra ninguna alternativa capaz de desbancar al PIB como indicador para medir el crecimiento económico, pese a no ser un indicador perfecto.
- c. Debe procederse a una revisión de la forma en la que las cuentas nacionales computan el tamaño del sector financiero.
- d. Se requiere urgentemente un indicador oficial de sostenibilidad.
- e. La noción de actividad económica debe revisarse y redefinirse a tenor de los nuevos desarrollos observados en la realidad.

Según Diane Coyle, hay un conjunto de críticas razonables al PIB y al papel que ha llegado a desempeñar como guía de la política económica, pero el PIB es también una medida importante de la libertad y la capacidad humana creada por la economía capitalista de mercado.

“En la actualidad, estamos en una niebla estadística, sin la información necesaria sobre los aspectos negativos del crecimiento, cuando éste es insostenible y agota los recursos y otros activos disponibles para el futuro, o sobre otros positivos, en lo que concierne a las

innovaciones y a la productividad. Pero el PIB, pese a todos sus fallos, es todavía una luminosa luz que brilla a través de la neblina”, proclama finalmente la autora.

También luminosa es su contribución dentro de un panorama editorial bastante saturado, donde, ante una situación de sobreoferta, resulta ciertamente difícil orientarse. La lectura de “GPD: a brief but affectionate history” es altamente recomendable, tanto para quienes deseen una buena visión introductoria sobre la medición de las magnitudes macroeconómicas y su evolución a lo largo de la historia, como, igualmente, para los docentes en la materia y, de manera muy especial, para los interesados en la medición de la actividades económicas del sistema financiero y del sector público. La utilización del PIB está expuesta en la actualidad a numerosos desafíos provenientes de distintos frentes, pero, con independencia de ello, intrínsecamente, subsisten retos intelectuales de gran calado.

CANCELA RODRÍGUEZ, Víctor. Doble Licenciatura en Derecho y Administración y Dirección de Empresas en la Universidad Autónoma de Madrid, especializándose posteriormente mediante el Curso Experto de Regulación Bancaria, por la Universidad de Navarra. Actualmente ocupa la posición de Director de Planificación de la Recuperación y Resolución Bancaria dentro del área regulatoria de una entidad de crédito cotizada. Anteriormente desempeñó labores de consultor sénior, como especialista en regulación bancaria para una empresa internacional.

CORONAS VALLE, Daniel. Licenciado y Doctor en Derecho, y Máster en Asesoría Jurídica de Empresas. Con más de 25 años de experiencia profesional, actualmente desempeña su trabajo como directivo en una entidad bancaria dentro del ámbito de Cumplimiento Normativo. Experto en fiscalidad internacional y regulación bancaria, publica asiduamente en diversas revistas de impacto. Es Profesor Honorario del Departamento de Derecho Financiero y Tributario de la Universidad de Málaga.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, José Manuel. 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.

GARCÍA WEIL, Augusto. Abogado, Especialista en Derecho de la UE. Graduado (Universidades Fudan, de Shanghai y BLCU,

de Pekín). Con diversos estudios realizados en las universidades de Oxford, Cambridge, La Sorbonne y Friburgo, y la Academia de Derecho Europeo de Tréveris. Autor sobre China en revistas científicas como la Revista de Estudios Europeos, *Transatlantic Studies Network*, y de un capítulo de un libro que se publicará en breve (editorial Silex).

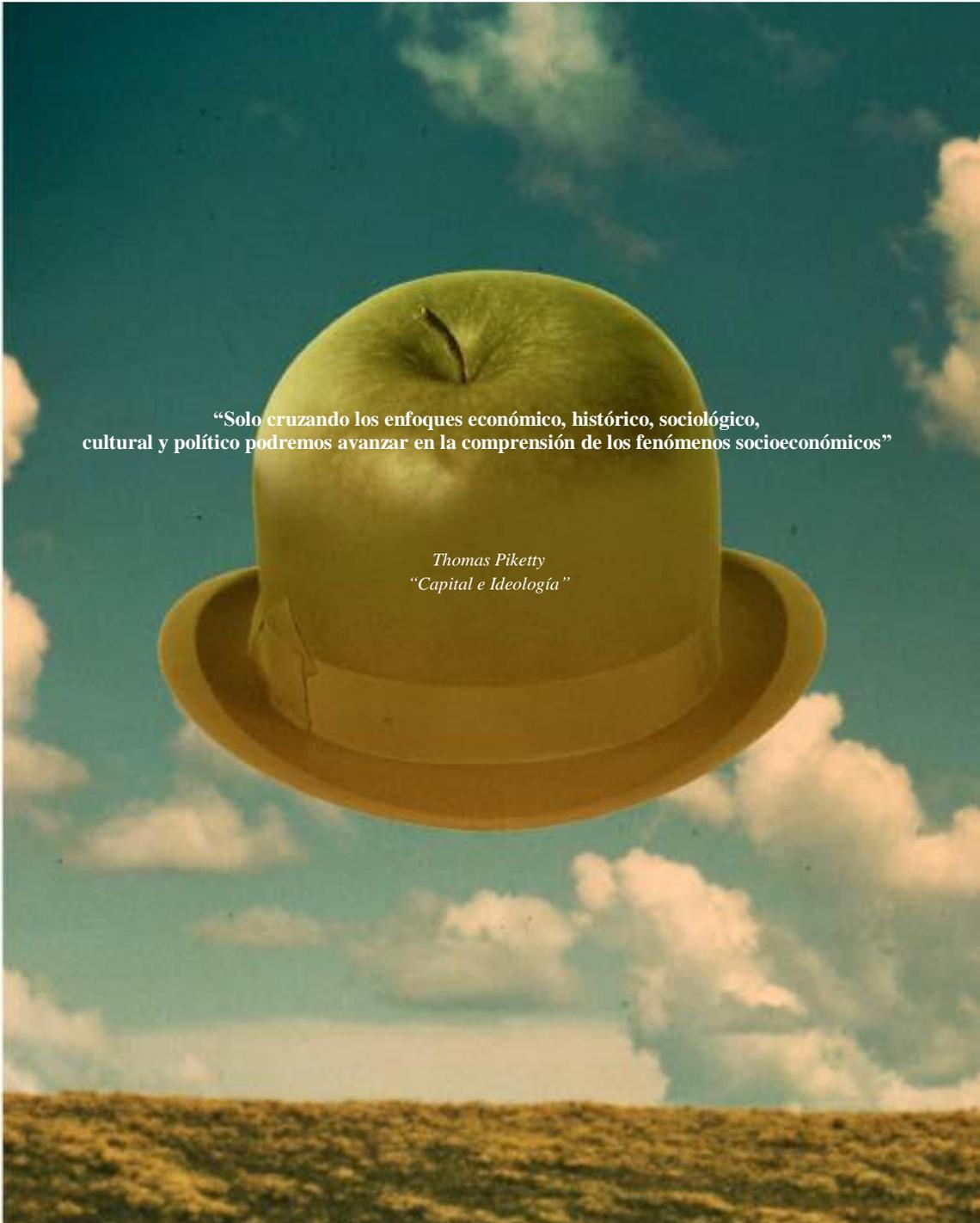
LÓPEZ JIMÉNEZ, José María. Doctor y Licenciado en Derecho por la Universidad de Málaga. Diplomado en Ciencias Políticas y Sociología por la UNED (Sección Ciencias Políticas). Director del Área de RSC en Unicaja Banco, es coordinador y autor de diversos libros, artículos y capítulos en obras colectivas sobre aspectos relacionados con el sistema financiero, como la banca digital, 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”.

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 Savia Abogados.

RUIZ OJEDA, Alberto. Doctor en Derecho y Doctor en Ciencias Económicas, Catedrático de Derecho Administrativo, Director el Seminario “Regulation and Regulated Sectors within the European Integration Process” (Departamento de Derecho Público, Universidad de Málaga) y Socio de Cremades&Calvo-Sotelo, Abogados (art. 83 LOU).

URRESTARAZU CAPELLÁN, Ricardo. Doctor en el Programa Interuniversitario de Turismo por la Universidad de Málaga. Licenciado en Ciencias Políticas por la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de la UNED. Licenciado en Ciencias Empresariales por la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Málaga. Máster en Administración y Dirección de Empresas por ESESA. Experiencia en banca minorista

desde de más de 20 años, en diversos puestos de responsabilidad. Profesor Sustituto Interino de la Universidad de Málaga, en los departamentos de Estructura Económica y en el de Economía y Administración de Empresas. Colaborador del proyecto de educación financiera “Edufinet”.



“Solo cruzando los enfoques económico, histórico, sociológico,
cultural y político podremos avanzar en la comprensión de los fenómenos socioeconómicos”

Thomas Piketty
“Capital e Ideología”

Instituto Econospérides
Para la Gestión del Conocimiento Económico

instituto@econosperides.es
www.econosperides.es

