

eXtoikos

Divulgación, Economía, Ensayo y Pensamiento

Número 28 – 2025

ISSN: 2173-2035

Revista digital para la difusión del
conocimiento económico del Instituto
Econospérides



Arte Contemporáneo // Activo Financiero // Arte Emergente
// Arte generado por IA // Mercado del Arte //
Competitividad // Unión Europea // Inversión // Gobernanza
// Digitalización // Marco jurídico // Externalidades
Positivas // Responsabilidad Social Corporativa // Inflación
// Derecho Corporativo // Estabilidad Económica // Alfonso
Ortega, Lerdys // Saray Heredia // Economía //
Envejecimiento poblacional // Políticas públicas //
Capitalismo estadounidense // Emprendimiento //
Destrucción creativa // Innovación // Regulación económica
// Desarrollo económico // Cambio climático //
Geoestrategia económica // Relaciones internacionales



eXtoikos

Revista digital para la difusión del conocimiento económico

Editorial Board

Executive Editors

Ángela Callejón Gil

Manuel Ángel Fernández Gámez

José M.ª López Jiménez

Managing Editors

Carmen Molina Garrido

José Emilio Villena Peña

Editorial Board Members

Marta Auriolos Cordones

Germán Carrasco Castillo

Rocío Domínguez Aguilar

José Antonio Díaz Campos

Fernando Marcos Gómez

Natalia Denise Muñoz Sánchez

Administrative Secretary

Estefanía Lorente Aguilera

Elena Landois Rodríguez

Design and layout

Germán Carrasco Castillo

Publisher

Instituto Econospérides para la Gestión del Conocimiento Económico

Contacto: instituto@econosperides.es

Sitios en Internet: www.econosperides.es / www.extoikos.es

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

© Instituto Econospérides para la Gestión del Conocimiento Económico.

ISSN: 2173-2035

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

Entidad impulsora: Fundación Unicaja

Portada. Imagen tomada de Freepik, de la autoría de freepik, de uso gratuito con atribución:

https://www.freepik.com/free-ai-image/international-day-education-futuristic-style_94953531.htm#fromView=search&page=3&position=19&uuiid=51437b3a-7e9f-4590-a27c-41a5b6dd9a29&query=economic%2C+art+and+policy

eXtoikos

Revista digital para la difusión del conocimiento económico

Sumario

	Pág.
Artículos	
Retos socioeconómicos presentes y futuros <i>José E. Villena Peña y Miguel González Moreno</i>	1
El arte como activo en el sistema financiero global <i>Désirée Arrizabalaga</i>	60
El estado de la Unión Europea un año después del Informe Draghi <i>Diego Fierro Rodríguez</i>	74
Las externalidades positivas y la responsabilidad social corporativa en la carta de Warren Buffett en 1981 <i>Diego Fierro Rodríguez</i>	87
Reseñas de libros	
VV.AA.: Silver Economy y su impacto en el Derecho desde una perspectiva transfronteriza, Colex, 2025, 310 pp. <i>Diego Fierro Rodríguez</i>	108
Capitalism in America: A History, Alan Greenspan y Adrian Wooldridge, Penguin Random House UK, Londres, 2019, 486 pp. <i>José M^a López Jiménez</i>	113
Colaboradores en este número	136

Retos Socioeconómicos Presentes y Futuros

José E. Villena Peña

Universidad de Málaga

Miguel González Moreno

Universidad de Granada

Nota de los Autores

José E. Villena Peña, Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Málaga; Miguel González Moreno, Departamento de Economía Internacional y de España, Universidad de Granada.

Agradecemos a José María López Jiménez sus comentarios constructivos y su atenta lectura del manuscrito.

Resumen: En el presente artículo se analizan los principales fenómenos que configuran un panorama de creciente incertidumbre en la economía actual. Las consecuencias del cambio climático, la automatización de la actividad económica, el envejecimiento poblacional en las sociedades occidentales, los flujos migratorios, el aumento de las desigualdades socioeconómicas en las últimas décadas, los conflictos geoestratégicos y el retroceso de la globalización están dando lugar a retos presentes y futuros sustancialmente distintos de las perspectivas optimistas que caracterizaron el inicio del siglo XXI. Este nuevo escenario ha propiciado un cuestionamiento del progreso económico y del futuro de la democracia liberal, así como el surgimiento de tensiones sociales y políticas, visibles en los procesos de ‘desglobalización’, el aumento de la polarización y un malestar social creciente. La interconexión de estos fenómenos configura un contexto de ‘policrisis’ o riesgo sistémico, que refuerza la hipótesis de una fase de transición en el orden económico internacional.

Palabras clave: Desarrollo económico, Cambio climático, Política ambiental, Cambio tecnológico, Digitalización económica, Tendencias demográficas, Envejecimiento poblacional, Inmigración, Geoestrategia económica y Relaciones internacionales.

Códigos JEL: O19, Q54, O33, J11, F50, D74, H87

Introducción

Los retos socioeconómicos que enfrentarán los seres humanos en los

próximos años serán múltiples, complejos e interrelacionados. Muchos de estos desafíos ya están en marcha, mientras que otros

nuevos seguramente surgirán. La capacidad de abordar estos retos dependerá de la cooperación internacional y del diseño de medidas que garantice un desarrollo socioeconómico sostenible, inclusivo y equitativo.

En este artículo, se abordarán varios de los desafíos más significativos, entre los cuales destaca el *cambio climático*. Este fenómeno representa el desafío más trascendental, afectando, de una u otra manera, a todos los países del mundo. Los efectos ya son evidentes, con prolongados periodos de sequía en diversas regiones, fenómenos meteorológicos extremos (como olas de calor, huracanes e inundaciones) y consecuencias socioeconómicas considerables.

Otro aspecto a considerar es la *nueva revolución tecnológica*, caracterizada por una creciente automatización y las potencialidades previsibles de la inteligencia artificial (en adelante, IA). Aunque estas tecnologías se encuentran aún en una fase incipiente, su desarrollo promete aumentar la productividad de manera significativa, lo que podría perturbar las relaciones laborales tal como las conocemos. En este caso la tarea consiste en gestionar su desarrollo e implementación de manera que se faciliten los periodos de transición necesarios, evitando así desequilibrios severos en los mercados laborales y en la distribución de

la renta y la riqueza, con posibles repercusiones políticas y sociales.

Desde la década de 1990, se ha observado un aumento persistente de las *desigualdades socioeconómicas*, tanto a nivel global como interno en los países. La brecha entre los países más ricos y los más pobres se ha ampliado, al igual que las desigualdades dentro de cada nación. No todos los ciudadanos gozan de las mismas oportunidades en cuanto al acceso a la educación, la salud o empleos dignos, lo que socava el principio de igualdad de oportunidades. Este principio ha sido fundamental para la prosperidad en muchas naciones occidentales, donde se han vivido periodos de estabilidad sin grandes tensiones sociales.

Asimismo, abordaremos el *envejecimiento de la población y las migraciones*. El envejecimiento de la población es un fenómeno reciente que afecta principalmente a los países occidentales y China, y tiene implicaciones económicas significativas para el sostenimiento de las pensiones y el acceso a servicios públicos, especialmente sanitarios. Esto, en última instancia, dificulta la viabilidad del estado de bienestar y genera tensiones presupuestarias. En cuanto a las migraciones, aunque este fenómeno ha ocurrido en distintas épocas históricas, actualmente las guerras, el cambio

climático y la pobreza están impulsando grandes flujos migratorios hacia Europa y Estados Unidos, que es necesario integrar para evitar conflictos sociales en los países de destino.

Finalmente, vivimos en un *mundo globalizado*, con sus ventajas y desventajas, que se vuelve cada vez más multipolar, lo que puede facilitar la proliferación de conflictos internacionales, cada vez más difíciles de gestionar a través de las instituciones actuales. Se observa una creciente desconfianza en estas instituciones por parte de los ciudadanos, así como un auge del populismo. Esta desconfianza genera una crisis de gobernanza y una mayor polarización política, la cual, alimentada por la desinformación, pone en riesgo la cohesión social y las democracias liberales.

El Cambio Climático

Las causas del cambio climático se dividen en factores naturales y antropogénicos. Entre los primeros, se sabe que, hace miles de años, Europa estaba cubierta de glaciares, la mayoría de los cuales han desaparecido. Fue precisamente el cambio climático lo que permitió la migración del *Homo sapiens* desde África hacia una Europa progresivamente menos fría. Los restos más antiguos en el continente datan de aproximadamente

30,000 años (Lee & Yoon, 2018)¹, aunque es probable que esta migración ocurriera miles de años antes. Por lo tanto, existen causas naturales que influyen en el clima terrestre a lo largo de escalas temporales amplias.

Los científicos señalan factores como los ciclos solares, las erupciones volcánicas —que emiten grandes cantidades de gases a la atmósfera—, e, incluso, fenómenos climáticos como El Niño y La Niña, los cuales provocan cambios temporales en las temperaturas (National Research Council, 1995)². Sin embargo, estos factores naturales suelen tener efectos limitados en el corto plazo. Según los informes del Panel Intergubernamental sobre el Cambio Climático (IPCC, 2021)³ se concluye que la actividad humana es la principal causa del cambio climático reciente.

Existe un consenso científico en cuanto a que la actividad humana ha desempeñado un papel crucial en el calentamiento global durante el último

¹ Para esta autora, el aumento de la temperatura en la Tierra ha sido —curiosamente— la causa que ha posibilitado el desarrollo de una civilización como la nuestra. También, para los interesados en este tema, una obra divulgativa convertida en un superventas es *Sapiens* de Harari (2015).

² Informe donde se señala que, aunque estos factores tienen incidencia en el cambio climático a largo plazo, pero son las actividades humanas las principales responsables del mismo en el corto plazo.

³ Como puede consultarse en Intergovernment Panel on Climate Change (IPCC, 2021).

siglo. Las causas antropogénicas más relevantes son:

- *Uso de combustibles fósiles:* la quema de combustibles fósiles en procesos industriales, transporte y generación de electricidad libera grandes cantidades de gases de efecto invernadero (GEI), especialmente dióxido de carbono (CO₂). Estos gases contribuyen al efecto invernadero, dificultando la regulación natural de la temperatura terrestre y constituyendo la principal causa del incremento de la temperatura global en los últimos dos siglos. Actualmente, el CO₂ representa aproximadamente el 76% de las emisiones de GEI.

- *Ganadería:* la producción ganadera emite metano (CH₄), un potente gas de efecto invernadero que contribuye significativamente al calentamiento global.

- *Uso de fertilizantes en la agricultura:* la aplicación de fertilizantes en la agricultura genera óxido nitroso (N₂O), otro gas de efecto invernadero con una gran capacidad de retención de calor (FAO, 2021).

- *Deforestación:* la conversión de áreas forestales en tierras agrícolas o ganaderas tiene un doble efecto negativo: por un lado, reduce la capacidad de absorción de dióxido de carbono (función de sumidero de carbono), y por otro, al quemarse la madera liberan el CO₂ almacenado.

- *Crecimiento de la población y generación de residuos:* el aumento de la población mundial ha incrementado la generación de residuos orgánicos, cuya descomposición produce metano.

Por lo tanto, el cambio climático actual es el resultado de la interacción compleja entre estos factores antropogénicos y el sistema climático, lo cual ha llevado al consenso de que la actividad humana es el principal impulsor del calentamiento global en el corto plazo.

Las consecuencias socioeconómicas del cambio climático son complejas, significativas y, en muchos casos, interdependientes. Estos efectos varían según el nivel de desarrollo de los países y sus capacidades de respuesta, siendo especialmente desafiantes para las regiones en situación de pobreza, que enfrentan mayores obstáculos para adaptarse. A continuación, se detallan algunas de estas consecuencias:

- *Desplazamiento de poblaciones:* la desertificación de vastas áreas, especialmente en países en desarrollo, junto con la escasez de agua potable y el incremento de fenómenos naturales extremos, está impulsando a millones de personas a migrar. Este fenómeno ya es observable en regiones de África y América Latina, cuyos habitantes a menudo arriesgan sus vidas para alcanzar territorios más seguros en Europa y

América del Norte (World Bank, 2018)⁴. Este tipo de migración forzada representa un reto importante para los sistemas de bienestar de los países receptores, así como para sus sistemas políticos, que ya enfrentan tensiones derivadas de estos flujos migratorios (Zickgraf et al., 2021).

- *Pobreza*: las poblaciones pobres suelen vivir en áreas o zonas más expuestas a las catástrofes naturales producidas por el cambio climático: zonas agrícolas áridas o zonas inundables, muy intensivas en mano de obra y carentes de capital para adaptarse, lo cual aumentará la pobreza y las desigualdades sociales (World Bank, 2016)⁵. Este fenómeno amplía la brecha entre países desarrollados y en desarrollo, ya que los últimos dependen en gran medida de una agricultura extensiva y tienen una menor capacidad para adaptarse a los cambios climáticos.

- *Salud pública*: el incremento de las temperaturas globales contribuirá a la propagación de enfermedades infecciosas propias de climas tropicales, como el dengue, la malaria y el virus del Nilo, en regiones donde previamente no eran endémicas, especialmente en países de Occidente. Además, aumentarán las

enfermedades relacionadas con el calor, como las afecciones respiratorias. La Organización Mundial de la Salud (OMS) estima que, debido al cambio climático, se producirán aproximadamente 250.000 muertes adicionales por año entre 2030 y 2050⁶.

- *Conflictos sociales y políticos*: la creciente competencia por recursos naturales cada vez más escasos, como el agua y las tierras cultivables, aumentará las tensiones entre comunidades y naciones. La presión por estos recursos, agravada por el cambio climático, podría actuar como un factor multiplicador de conflictos (United Nations, 2019)⁷.

Las consecuencias económicas del cambio climático impactarán significativamente en sectores como la agricultura, el turismo, las infraestructuras y los seguros, entre otros. Desde el ámbito económico, se busca explicar la relación entre el cambio climático y los sistemas económicos mediante modelos que ilustran cómo los cambios en variables medioambientales inciden en los mercados, las políticas presupuestarias y el bienestar de la población.

- *Agricultura*: el cambio climático afecta de manera particular al

⁴ En este informe del Banco Mundial se ha estimado que, para 2050, más de 143 millones de personas emigrarán como consecuencia del cambio climático.

⁵ Los autores de este informe exponen que el cambio climático afectará a las poblaciones más pobres de una forma desproporcionada.

⁶ Según dato aportado por WHO. *Fast Fact. On Climate and Health*. Serie (diversos años).

⁷ Otro trabajo de interés es Leal Filho et al., eds., (2016), donde los autores plantean las estrategias para mitigar, adaptar y prevenir los impactos del cambio climático en la salud humana y ambiental.

sector agrícola debido al aumento en la frecuencia y severidad de fenómenos como sequías e inundaciones. Tanto la agricultura extensiva como la intensiva enfrentan desafíos: en el caso de la agricultura intensiva, tormentas y granizadas dañan invernaderos y reducen los rendimientos agrícolas. Algunas estimaciones sugieren que un incremento de 1,5 °C en la temperatura global promedio para 2050, bajo las técnicas agrícolas actuales, podría reducir la producción agrícola hasta en un 30%, con importantes consecuencias para los precios y la seguridad alimentaria (IPCC, 2021).

- *Turismo*: el deterioro de los ecosistemas naturales y la elevación del nivel del mar, como resultado del deshielo polar, tendrán repercusiones negativas en el sector turístico. Los países más afectados por estos cambios climáticos experimentarán una disminución en sus ingresos turísticos, lo que afectará tanto a sus economías locales como a su competitividad en el mercado global (IPCC, 2007).

- *Infraestructuras*: los fenómenos climáticos extremos, como tormentas e inundaciones, dañan gravemente las infraestructuras y elevan los costos de reparación. El aumento del nivel del mar no solo afectará al turismo, sino también a las propiedades ubicadas en zonas costeras, exponiéndolas a riesgos de

daños irreversibles o pérdida de valor (European Commission, 2013).

- *Coste de los seguros*: las aseguradoras, al cubrir los riesgos climáticos, se ven obligadas a incrementar las primas debido a la creciente frecuencia de fenómenos climáticos extremos. En algunos casos, estas compañías solo ofrecen cobertura con respaldo público. Este aumento en las primas influye en las decisiones de inversión de individuos y empresas, quienes deben considerar los costos adicionales asociados al riesgo climático en sus planes financieros y operativos.

Este análisis evidencia la necesidad de incorporar medidas de adaptación y resiliencia en la planificación económica y en la formulación de políticas públicas, con el fin de mitigar los efectos negativos del cambio climático sobre estos sectores esenciales de la economía.

Desde el punto de vista económico, los problemas medioambientales se consideran fallos de mercado que requieren intervención pública, ya sea mediante regulación o proporcionando bienes comunes⁸. Sin embargo, el medio ambiente

⁸ La literatura económica keynesiana aborda los fallos de mercado mediante políticas económicas nacionales. En este enfoque, los problemas económicos se consideran de carácter interno, y cada país puede implementar sus propias soluciones. Mientras que las economías avanzadas tienen la capacidad de proveer una amplia gama de bienes comunes, los países en desarrollo cuentan con recursos más limitados para este fin.

es un bien común peculiar, es global, y, por tanto, muy difícil de resolver sin el acuerdo de las primeras potencias económicas mundiales. Los problemas medioambientales no tienen fronteras nacionales y es necesario un consenso internacional para abordarlos⁹.

En este contexto, las Naciones Unidas han asumido un rol central, convocando diversas Conferencias de las Partes (COP) sobre Cambio Climático¹⁰. Aunque los resultados han sido variados, estos encuentros han alcanzado algunos acuerdos significativos. Estas Cumbres suelen llevar el nombre de la ciudad donde se han celebrado y las más relevantes, por su repercusión y sus logros han sido:

- *Cumbre de la Tierra de Río (1992)*: en ella se estableció la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (CMNUCC). Participaron 154 países que se comprometieron a controlar las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) y

evitar una subida brusca de la temperatura global.

- *Protocolo de Kioto (1997)*: su relevancia radica en que, por primera vez, se establecieron objetivos para reducir las emisiones de GEI. Se obligaba a los países industrializados a reducir sus emisiones de GEI en un 5% de promedio para el periodo 2008-2012. Sin embargo, estos objetivos no se cumplieron, debido a que algunos de los mayores emisores, como Estados Unidos, no ratificaron el acuerdo, y China e India, considerados países en desarrollo en aquel entonces, no asumieron obligaciones de reducción.

- *Cumbre de Copenhague (2009)*: la meta principal fue renovar los compromisos de Kioto para limitar el aumento de la temperatura global a no más de 2°C durante el presente siglo. A pesar de no lograr un acuerdo vinculante por la falta de compromiso de algunos grandes emisores, se logró movilizar 10.000 millones de dólares anuales para apoyar a los países en desarrollo en la estabilización de sus emisiones.

- *Acuerdo de París (2015)*: su objetivo fue muy ambicioso: intentar que ese aumento de la temperatura mundial no superase 1.5°C, hoy día parece imposible de cumplir, aunque el acuerdo fue adoptado

⁹ Por ejemplo, un país tan importante como Francia, tan solo representa el 1% de las emisiones de GEI, aunque quisiera tomar medidas para resolver el problema no podría. Véase el informe internacional realizado por Blanchard & Tirole (2021).

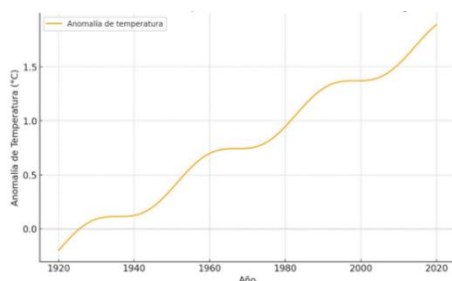
¹⁰ La denominación COP deriva de las siglas en inglés de "Conference of the Parties" (Conferencia de las Partes). La COP constituye el principal órgano de toma de decisiones de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático, y todos los Estados que forman parte de la Convención están representados en ella. Las conferencias suelen celebrarse anualmente, habiéndose realizado hasta la fecha 30 reuniones, siendo la última en Belém, Brasil.

por 196 países¹¹, incluidos todos los grandes emisores.

- *Acuerdos de Sharm El Sheikh (2022)*: su importancia radicó en el establecimiento de un fondo para pérdidas y daños, que ayude a los países en desarrollo más afectados por el cambio climático¹².

Figura 1

Aumento de la temperatura de la Tierra en el último siglo



Nota. Pueden consultarse datos en línea en <https://data.giss.nasa.gov/gistemp>.

Adaptado de *Aumento de la temperatura de la Tierra en el último siglo*, por NASA Goddard Institute for Space Studies (GISS).

Las Cumbres sobre el Cambio Climático han evidenciado la urgente necesidad de reducir las emisiones de gases de efecto invernadero y la dificultad de persuadir a las principales economías emisoras para que prioricen la resolución de una crisis ambiental de largo plazo sobre

¹¹ Estados Unidos ratificó el Acuerdo de París en 2016 bajo la presidencia de Barack Obama; sin embargo, la administración de Donald Trump suspendió esta adhesión. Posteriormente, la administración de Joe Biden volvió a reincorporar a Estados Unidos al acuerdo y la nueva de Donald Trump la vuelve a suspender.

¹² Nuevo mecanismo analizado en profundidad en Mechler et al. (2019).

los intereses económicos inmediatos. No obstante, como señala el Informe Stern (2007)¹³, los costes de la inacción a largo plazo superarán significativamente aquellos asociados a las políticas restrictivas implementadas para abordar el cambio climático.

La Unión Europea ha liderado las políticas de descarbonización en la economía mundial y ha sido un motor clave en las Conferencias de las Naciones Unidas para combatir el cambio climático. La *Ley Europea del Clima*¹⁴ constituye una pieza fundamental del *Pacto Verde Europeo*, al establecer un marco jurídico vinculante para los Estados miembros de la Unión Europea. Su principal objetivo es lograr una reducción del 55 % de las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) para el año 2030 y alcanzar la neutralidad climática —es decir, emisiones netas cero— en 2050¹⁵.

Asimismo, la Ley dispone un sistema de evaluación quinquenal destinado a medir los avances en el cumplimiento de dichos objetivos. En caso de que algún

¹³ Este informe es uno de los más citados en los debates académicos sobre cambio climático, ya que examina en profundidad las políticas climáticas necesarias y efectivas para mitigar sus efectos.

¹⁴ Aprobada el 30 de junio de 2021 y con entrada en vigor el 29 de julio de ese año.

¹⁵ Esto significa que las emisiones generadas tendrán que ser compensadas con mecanismos de absorción de carbono; por ejemplo, mediante tecnologías de absorción de carbono en formaciones geológicas profundas, bosques, suelos agrícolas, océanos, conservación de humedales, etc.

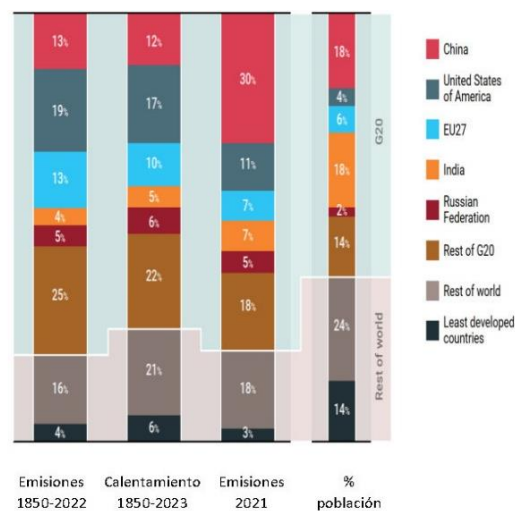
Estado miembro se desvíe de la trayectoria prevista, la Comisión Europea podrá formular recomendaciones vinculantes. Estos mecanismos consolidan el papel de Europa como referente ético y normativo en la acción climática global, al tiempo que promueven una transición justa hacia una economía baja en carbono. Sin embargo, su contribución global a las emisiones es relativamente modesta, representando aproximadamente el 8% del total mundial.

De forma similar, Estados Unidos ha reducido sus emisiones en las últimas décadas, situándose en torno al 13-14%, mientras que Japón representa alrededor del 3%. Si bien los países desarrollados han avanzado en la adopción de tecnologías más limpias, su peso relativo en las emisiones globales ha disminuido frente a las economías emergentes del grupo BRIC, como China (30%), India (7%) y Rusia (5%), cuyas economías altamente industrializadas aún dependen en gran medida de tecnologías intensivas en carbono¹⁶.

¹⁶ Según datos aportados por *Emissions Database for Global Atmospheric Research* (EDGAR). Véase United Nations (2023).

Figura 2

Principales emisores de gases de efecto invernadero



Nota. Adaptado de *Principales emisores de gases de efecto invernadero*, por United Nations Environment Programme (UNEP), 2023, Emissions Gap Report United Nations.

En el caso de España, la *Ley 7/2021, de cambio climático y transición energética*¹⁷, recoge –necesariamente– las directrices de la ley europea, por lo tanto, la economía española debe conseguir la neutralidad climática en 2050, pero se le permite, para 2030, una reducción de solo el 23% con respecto a los niveles de 1990, lo que para algunos autores parece insuficiente a la hora de conseguir el objetivo final. Como su nombre indica establece también objetivos de impulso de la generación y consumo de energías renovables y criterios de eficiencia energética a través de Planes Nacionales de

¹⁷ Aprobada en 20 de mayo.

Energía y Clima (PNIEC)¹⁸. En nuestro caso, el éxito o fracaso de nuestra normativa legal dependerá en gran medida de la coordinación de las entidades territoriales y mecanismos compensatorios que permitan una transición energética justa para grupos sociales y territorios.

Las principales políticas económicas para abordar el cambio climático, según el informe Blanchard & Tirole (2021), serían las siguientes:

- *Impuestos sobre el carbono*: son muy efectivos para reducir las emisiones cuando se aplican a sectores intensivos en el uso del carbono (industria y transporte). Permiten la aplicación del principio, establecido en la Cumbre de Río, de “quien contamina paga” (Metcalf, 2019) y han demostrado no perjudicar al crecimiento económico en aquellos países donde se aplican. Pero requieren de una educación ciudadana de aceptación, que puedan percibirse como necesarios, pues amplios sectores de la población tienden a ver solo los efectos negativos (encarecen el precio de los combustibles, son regresivos, pues afectan proporcionalmente más a los hogares de bajos ingresos y precisarían de

mecanismos de compensación que no está claro que se apliquen) (Nordhaus, 2008)¹⁹.

Otro inconveniente es el riesgo de fuga de empresas hacia países con regulaciones ambientales menos estrictas, pero se podría evitar imponiéndoles aranceles equivalentes al impuesto del carbono.

- *Subsidios a las energías renovables*: aunque los subsidios a las energías renovables también representan un costo elevado, tienden a ser socialmente más aceptados, ya que dicho costo es menos evidente. Desde una perspectiva ambiental, sin embargo, algunos expertos sugieren que es más efectivo sancionar las prácticas contaminantes que recompensar las prácticas sostenibles.

- *Sistema de comercio de emisiones*: este sistema está diseñado para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero de manera gradual.

En primer lugar, se establece un límite máximo de emisiones permitido para determinadas industrias, y se distribuyen permisos de emisión entre las empresas participantes. Estos permisos, vendidos por el gobierno, generan ingresos que pueden destinarse a financiar políticas ambientales. El límite de emisiones se reduce progresivamente con el tiempo,

¹⁸ Que obligan a la publicación de la huella de carbono de determinadas empresas, así como la obligación del establecimiento de planes de reducción de emisiones. En el ámbito urbano se plantea la obligación de los municipios de más de 50.000 habitantes al establecimiento de zonas de bajas emisiones (ZBE), entre otras medidas.

¹⁹ Para el autor deberían funcionar como una ‘ecotasa’; es decir, deberían ser reinvertidos en infraestructuras verdes y programas sociales compensatorios.

permitiendo que las empresas que inviertan en tecnologías limpias y logren reducir sus emisiones puedan vender sus permisos sobrantes a aquellas con mayores niveles de contaminación. Este enfoque aprovecha el funcionamiento del mercado para crear incentivos que fomenten el uso de tecnologías menos contaminantes y promuevan la eficiencia del sistema económico.

Finalmente, un sistema de controles y sanciones asegura el cumplimiento de los objetivos de reducción establecidos. La Unión Europea ha establecido desde 2005 un sistema de comercio de emisiones, que es el mayor del mundo, que ha ido perfeccionando con correcciones a lo largo de estos últimos años (European Commission, 2020).

En conclusión, se puede afirmar que tanto los impuestos sobre el carbono como los sistemas de comercio de emisiones —y especialmente la combinación de ambos— han contribuido a la reducción de las emisiones totales de gases de efecto invernadero (GEI) en la Unión Europea y en otras regiones del mundo. La implementación continua de estos mecanismos permitirá identificar sus fallos e inconsistencias, facilitando su corrección y perfeccionamiento.

Además, una política educativa en materia medio ambiental es esencial para prevenir conflictos sociales, como el

surgido con el movimiento de los "chalecos amarillos" en Francia, cuyo impacto tiende a expandirse a otros países.

Por último, la adopción de una política social compensatoria para aquellos sectores afectados durante la transición hacia una economía verde contribuirá a un mayor nivel de justicia y equidad en el proceso de transformación económica.

Retos de la Automatización y el Futuro del Trabajo

La automatización, entendida como la producción a través de nuevas tecnologías que sustituyen el trabajo humano por capital, presenta un importante desafío para el futuro de la economía y las relaciones laborales. Este fenómeno, de carácter histórico, se manifestó de manera significativa durante la Revolución Industrial²⁰; sin embargo, en la actualidad, su impacto es mucho más intenso, afectando a casi todos los sectores económicos de la sociedad.

La automatización es un fenómeno complejo que abarca no solo cuestiones técnicas relacionadas con la producción, sino también planteamientos éticos y normativos que requieren regulación por parte de la sociedad.

²⁰ Existe una muy abundante literatura económica sobre el origen, las causas y los efectos de la denominada Revolución Industrial, pero citaremos —únicamente— por la relevancia de los autores los trabajos de Cipolla (1973), Mokyr (1999) y Lucas (2018), entre otros.

En la actualidad, la automatización comienza a influir en la mayoría de los procesos productivos, desde la industria hasta los servicios, abarcando sectores como el transporte y las finanzas. La IA, la robótica avanzada y la digitalización son pilares fundamentales de esta cuarta revolución tecnológica. Aunque la automatización puede aumentar la productividad y, en consecuencia, permitir un incremento en las ganancias que se reparten entre empresarios y trabajadores, surge la pregunta: ¿a qué nivel se distribuyen esos beneficios? No siempre se da una distribución equitativa de las ganancias.

Como señala el premio Nobel de Economía, Daron Acemoglu, "se suponía que el modelo democrático occidental crearía empleos, estabilidad y bienes públicos de alta calidad; y aunque en gran medida lo logró después de la Segunda Guerra Mundial, ha comenzado a quedarse corto en casi todos los aspectos desde 1980" (Acemoglu, 2024), lo que está empezando a poner en riesgo al propio sistema democrático.

Las principales causas de la automatización en la actualidad provienen de los avances tecnológicos y de la reducción de costos que buscan las empresas para aumentar sus beneficios, en gran medida como resultado del aumento de la competencia internacional en un

mundo globalizado. Los nuevos avances tecnológicos están permitiendo que muchas tareas anteriormente realizadas por humanos sean ahora ejecutadas por máquinas, que pueden operar las 24 horas del día, con mayor rapidez y precisión, y sin estar sujetas a convenios laborales (Barley, 2020).

La globalización obliga a muchas empresas a competir a nivel internacional, y por ello, el aumento de los beneficios solo puede lograrse mediante una mejora en la productividad y/o una reducción de los costos de producción, lo que se convierte en una opción atractiva para las empresas de los países desarrollados que sustituyen trabajo por capital (Frey & Osborne, 2017). Esta dinámica ha provocado un desplazamiento de las actividades fabriles hacia países menos desarrollados, donde la mano de obra es abundante y la automatización se ha implementado de manera más gradual. Países como Estados Unidos, Reino Unido, Alemania y Japón han experimentado un traslado de parte de sus industrias hacia México o el Sudeste Asiático, lo que ha provocado un desplazamiento de la mano de obra y creado insatisfacción en sectores de la población que previamente se sentían seguros en sus empleos.

En un contexto histórico, hemos experimentado dos revoluciones industriales y dos revoluciones

tecnológicas, que se describen a continuación:

- *Primera Revolución Industrial (siglos XVIII y XIX)*: esta etapa fue impulsada por el invento del motor de vapor, lo que permitió el surgimiento de las primeras fábricas. Este fenómeno provocó un desplazamiento del trabajo desde la agricultura y la artesanía hacia las nuevas industrias.

Se produjo una proletarización del trabajo y un movimiento de población desde las zonas rurales hacia los centros industriales, generalmente ubicados cerca de las materias primas como carbón y hierro. Aunque muchos trabajadores artesanales perdieron sus empleos, se generaron nuevas oportunidades laborales en sectores como la industria del acero, el transporte y el comercio. En términos generales, el saldo en el empleo fue positivo²¹.

- *Segunda Revolución Industrial (siglos XIX y XX)*: esta revolución estuvo marcada por la adopción del motor de combustión interna y la electrificación. Además, el desarrollo de fábricas automotrices dio lugar a la implementación de cadenas de montaje

(sistema fordista), lo que incrementó la productividad y redujo las necesidades de mano de obra. Este fenómeno se agudizó con la automatización de numerosas tareas.

No obstante, surgieron nuevas oportunidades laborales en actividades vinculadas a la industria del automóvil, el transporte y la química, entre otras. En este caso, el saldo no puede considerarse negativo: incluso durante los treinta años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, se observó un periodo de abundancia que facilitó una cierta redistribución de la renta y la riqueza²².

- *Primera Revolución Tecnológica (segunda mitad del siglo XX)*: impulsada por las tecnologías de la información y las telecomunicaciones (TIC), así como por los avances en nuevos materiales y química avanzada, especialmente en la industria farmacéutica, esta revolución transformó los medios de transporte masivo, favoreciendo el comercio y el turismo.

Las TIC y la robótica promovieron la automatización, lo que resultó en la eliminación de muchos empleos repetitivos en la industria y los servicios. Sin embargo, esto también dio lugar a la creación de una gran cantidad de empleos en los nuevos sectores tecnológicos, a la reducción del número de horas trabajadas y a un auge del

²¹ Aunque, por aquel entonces, un británico llamado Ned Ludd (o Ned Lud) dirigía una cuadrilla de personas que asaltaban las fábricas para romper las máquinas fabriles que destruirían sus trabajos. Lo que dio origen al movimiento 'ludita', como corriente que se contrapone a todo progreso técnico que implicará una destrucción de empleos.

²² Periodo al que Thomas Piketty (2014) llama los años dorados de la redistribución.

turismo de masas. Es importante señalar que los desequilibrios en la distribución de la renta han seguido aumentando por razones que se abordarán más adelante.

- *Segunda revolución tecnológica*²³, *actual*: esta fase está caracterizada por el liderazgo de la IA, la robótica avanzada, las biotecnologías y el análisis de grandes volúmenes de datos (*big data*). Se abre así una nueva era de considerable incremento en la productividad, acompañada de incertidumbre, cuyo impacto todavía no puede evaluarse con precisión y merece un análisis más detallado.

Hasta la fecha, la introducción de tecnologías disruptivas que generan innovaciones fundamentales y provocan cambios económicos y sociales significativos ha tenido un efecto negativo en el empleo a corto plazo, pero positivo a largo plazo (Sasaki, 2024).

Las *tecnologías más relevantes* de la revolución tecnológica actual son la IA y el aprendizaje automático (*Machine Learning*), el *big data*, el Internet de las Cosas, el *blockchain*, la computación cuántica, las nanotecnologías, las biotecnologías y las ecotecnologías, entre otras.

²³ Denominada por algunos autores Cuarta Revolución Industrial (SCHWAB, 2016) o 'industria 4.0'. Véase Lu (2017) y Alpidovskaya et al. (2021), entre otros.

- *Inteligencia Artificial y el Aprendizaje Automático*: la IA se perfila como una tecnología disruptiva con el potencial de transformar sectores económicos completos, aunque aún están por evaluarse a fondo sus efectos y alcance.

En la actualidad, se ha comenzado a entender que la IA facilitará la automatización de numerosos trabajos repetitivos, lo que posiblemente provoque la desaparición de ciertas ocupaciones; sin embargo, también se generarán nuevas oportunidades laborales en áreas como el desarrollo de IA, el análisis de datos, la ciberseguridad, y otros campos emergentes aún por explorar.

El aprendizaje automático, o *machine learning*, es una subdisciplina de la IA en la que los algoritmos son capaces de aprender de los datos de manera autónoma, sin instrucciones explícitas, lo que posibilita el procesamiento avanzado de lenguaje natural.

- *Big Data*: este término alude a la capacidad para almacenar y analizar grandes volúmenes de datos, lo cual permite a las empresas identificar tendencias y patrones, optimizar sus estrategias de marketing y tomar decisiones estratégicas fundamentadas. Además, tiene aplicaciones significativas en la predicción de riesgos en áreas críticas como las finanzas, la salud, la seguridad y la climatología.

- *Internet de las Cosas*: la interconexión de dispositivos cotidianos a internet posibilita nuevas formas de interacción y control, revolucionando así la forma en que las personas se relacionan con la tecnología en su vida diaria.

- *Blockchain*: esta tecnología permite el registro descentralizado de transacciones, con aplicaciones relevantes en los sectores financieros y logísticos, siendo especialmente conocida por su uso en el desarrollo de criptomonedas.

- *Computación cuántica*: aunque aún en una fase inicial de desarrollo, se anticipa que la computación cuántica ofrecerá capacidades de procesamiento sin precedentes, que impulsarán el avance de otras tecnologías emergentes como la IA, las cuales requieren alta velocidad y potencia de procesamiento.

- *Nanotecnologías*: la manipulación de procesos a escala atómica está abriendo nuevas posibilidades en campos como la electrónica, la creación de nuevos materiales y la medicina.

- *Biotecnologías*: este campo se posiciona como una de las áreas más prometedoras de las tecnologías disruptivas actuales. Junto con las nanotecnologías, la biotecnología permitirá importantes avances en el tratamiento de enfermedades mediante la medicina personalizada, además de mejorar la productividad y

seguridad de los productos agrícolas al desarrollar cultivos más resistentes a plagas y de mayor calidad. En ambos ámbitos, se facilitarán avances en la mejora genética y la manipulación del ADN.

- *Ecotecnologías*: estas tecnologías buscan minimizar el impacto ambiental y promover la conservación de los recursos naturales. Facilitarán la descarbonización de la economía a través de la generación de energías limpias, como la solar, eólica e hidráulica, y una gestión de los recursos más sostenible. Los beneficios más importantes se reflejarán en la generación de energía renovable, una agricultura ecológica que reduzca el uso de pesticidas y productos químicos perjudiciales, y la reducción de residuos mediante prácticas de reciclaje, fomentando así una economía circular.

Uno de los retos más significativos, con importantes repercusiones socioeconómicas, es el conocido como *brecha digital*, que se manifiesta en las disparidades en el acceso a infraestructuras tecnológicas a nivel global.

Las causas de esta brecha son diversas, pero entre las más relevantes se destacan: a) las desigualdades económicas. Los países más ricos y tecnológicamente avanzados tienen una clara ventaja, pero también existen diferencias internas a nivel regional dentro de los países, en términos de infraestructuras, e incluso a nivel

individual: las familias de bajos recursos tienden a tener un menor acceso a la formación tecnológica; b) el nivel de formación es un factor clave, ya que quienes carecen de competencias digitales enfrentan mayores dificultades para acceder a empleos que requieren el manejo de tecnologías avanzadas; c) las políticas públicas orientadas a la creación de infraestructuras tecnológicas y al fomento de su uso, como es el caso paradigmático de Estonia, que ha logrado implementar una estrategia exitosa en este sentido.²⁴

La brecha digital tiene consecuencias económicas de gran alcance, pues genera una ‘dualización’ en la estructura económica de un país. La población que no posee habilidades tecnológicas queda excluida del mercado laboral o se ve relegada a trabajos precarios, además de enfrentar serias dificultades para acceder a servicios básicos (salud, banca, administración pública, etc.) que se están digitalizando progresivamente. De este modo, la brecha digital contribuye, en gran medida, al aumento de las desigualdades socioeconómicas observadas en las últimas décadas.²⁵

²⁴ Un país de la antigua URSS relativamente pobre, que tras su ingreso en la UE ha apostado por elevar el nivel educativo de su población y digitalizar su economía.

²⁵ En algunos países, los Gobiernos y algunas ONGs están poniendo en marcha proyectos de educación digital que proporcionen habilidades básicas a la

Para mitigar este fenómeno, sería necesario implementar inversiones significativas en infraestructuras tecnológicas, así como en la formación en competencias digitales, con unos servicios de empleo eficaces que ofrezcan ayuda a los trabajadores desplazados por la automatización para que encuentren nuevas oportunidades de empleo. Además, se requieren políticas públicas inclusivas y ambientalmente sostenibles que faciliten el acceso y el uso de estas tecnologías, promoviendo una mayor equidad en la sociedad digital²⁶.

La automatización de la economía está teniendo importantes repercusiones socioeconómicas: a) está produciendo importantes incrementos de productividad, que suponen aumento de los beneficios globales, que es importante saber cómo se distribuyen para evitar una concentración indeseable de la renta y la riqueza, y un

población en riesgo de exclusión, muy especialmente en zonas rurales de países en vías de desarrollo.

²⁶ Un interesante informe sobre este tema se puede encontrar en Naciones Unidas (2024), donde se señala que: “Los dispositivos digitales y de la infraestructura de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) tienen impactos ambientales directos en todas las fases de su ciclo de vida, a saber, producción (extracción y procesamiento de las materias primas, fabricación y distribución), utilización y final de su vida útil. Los efectos directos sobre los recursos naturales, incluidos los minerales de transición, la energía y el agua, así como las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) y la contaminación relacionada con los residuos, constituyen la “huella ambiental” del sector de las TIC” (p. 2), además de otros indirectos.

aumento de las desigualdades socioeconómicas; b) exigirá una nueva regulación del mercado laboral, más proteccionista con los trabajadores precarios; c) presentará retos al sistema educativo tradicional, porque los empleos de futuro exigirán habilidades tecnológicas, más creativas y un trabajo en colaboración; d) presentará un reto a los sistemas democráticos, pues los trabajadores desplazados y precarizados son una fuente de votos para partidos populistas y nacionalistas²⁷.

La *estrategia* para abordar el desafío de la automatización incluye una variedad de propuestas. Algunas de ellas cuentan con un amplio consenso, como aquellas relacionadas con la educación. Los países que más invierten en educación estarán mejor preparados para enfrentar los retos que plantea la actual revolución tecnológica (Stiglitz & Greenwald, 2014).

En el pasado, existía una clara separación entre los períodos dedicados a la formación y aquellos destinados al trabajo; sin embargo, en la actualidad es necesario adoptar un enfoque de formación continua, centrado en las habilidades que serán

requeridas en los trabajos del futuro²⁸. Además, los gobiernos deberán implementar programas de formación orientados a la recualificación profesional de los trabajadores cuyas habilidades ya no son demandadas por el mercado laboral. Las empresas, por su parte, exigirán trabajadores capacitados en el manejo de las tecnologías emergentes, mientras que estos aportarán creatividad y capacidad para resolver problemas, y las máquinas ofrecerán precisión y eficiencia.

Por otro lado, resulta fundamental la implementación de políticas sociales que mitiguen los efectos negativos de la automatización sobre el empleo en el corto plazo. Aunque se espera que el beneficio neto de la automatización sea positivo a largo plazo, los trabajadores afectados por la falta de formación para los empleos del futuro deben recibir compensaciones adecuadas, con el fin de prevenir una escalada de conflictos sociales (Furman, 2022).

En el caso de España, el informe de la Fundación FOESSA (2025, p. 579) evidencia una situación preocupante, caracterizada por el incremento de las desigualdades, la reducción de la clase

²⁷ Un planteamiento razonable para mitigar los efectos negativos de la globalización es el de la necesidad de un cierto gradualismo e inclusión expuesto en Rodrik (2012), donde se plantea un conflicto entre las decisiones democráticas que toman los ciudadanos a escala de cada nación y decisiones tecnocráticas a escala supranacional que las condicionan.

²⁸ Véase Shanmugaratnam (2022). El autor destaca la importancia de reflexionar sobre cómo los sistemas educativos actuales, que no se ajustan plenamente a las necesidades de los mercados laborales contemporáneos, pueden preparar a los jóvenes para una nueva era del trabajo y contribuir al cumplimiento de sus aspiraciones.

media y la creciente precarización del empleo, al afirmar que: "aunque algunos sectores han encontrado oportunidades en este nuevo escenario, especialmente con la recuperación económica reciente y ciertas reformas laborales, las personas más vulnerables (jóvenes, hogares con menores, trabajadoras y trabajadores precarios) han enfrentado riesgos crecientes que han limitado su bienestar y oportunidades de futuro"²⁹.

Si bien existe un consenso en torno a estas propuestas, no ocurre lo mismo con otras medidas basadas en el temor de que las máquinas reemplacen a los trabajadores. Entre estas se encuentran la imposición de impuestos a los robots para financiar programas de recualificación (Abbott & Bogenschneider, 2018)³⁰ y la instauración

²⁹ Afirma que, aunque se han producido avances positivos impulsados por la mejora del mercado laboral y la aplicación de políticas redistributivas, la exclusión social severa continúa afectando a más de 4,3 millones de personas, lo que representa un 52 % más que en 2007.

³⁰ Entre las personas que han propuesto la implementación de un impuesto a los robots que sustituyan a los trabajadores humanos se encuentra Bill Gates, quien sugirió en 2017 que dichos robots deberían ser gravados con el fin de compensar la pérdida de ingresos fiscales derivada de la disminución de empleos tradicionales y de cotizaciones sociales, a través de un impuesto equivalente. (Ver: <https://es.weforum.org/stories/2017/04/pagaran-impuestos-los-robots/>). Otro libro destacado sobre este tema es Ford (2016). No obstante, en un análisis exhaustivo sobre la cuestión, Mazur (2019) concluye, tras evaluar los pros y los contras de esta propuesta, que "un impuesto a los robots no constituye la solución, ya que la combinación óptima de impuestos y políticas públicas es imposible de predecir... Los responsables de las políticas públicas deberían modificar el sistema de

de una renta básica universal (Casassas & Raventós, 2017)³¹. Esta última ha ganado popularidad en los últimos años, y consiste en un ingreso básico garantizado para aquellas familias que carezcan de empleo y cumplan ciertos requisitos, con el objetivo de evitar que sectores vulnerables de la población caigan en la marginalidad.

¿Cuáles serán, entonces, los empleos del futuro y qué tipo de trabajadores tendrán menos oportunidades? La automatización actual está provocando una fuerte polarización en el mercado laboral. Por un lado, existe una alta demanda de empleos altamente cualificados, especialmente aquellos relacionados con las nuevas tecnologías. Por otro, los trabajadores no cualificados solo pueden aspirar a puestos precarios y mal remunerados. Los trabajos de nivel intermedio, típicos de la clase media, como los administrativos y fabriles, están desapareciendo debido a la automatización (Cowen, 2014)³².

Los empleos bien remunerados del futuro se caracterizarán por ser "menos monótonos, menos rutinarios, más creativos

impuestos sobre la nómina, introducir un sistema fiscal menos centrado en el trabajo para financiar programas de seguro social y gravar los ingresos del capital".

³¹ Los defensores de una renta básica universal son tan numerosos que tienen su propia organización y página web (<https://www.redrentabasica.org/rb/>) y realizan sus propios congresos.

³² Desde un punto de vista crítico puede consultarse a Bourguignon (2015).

y realizados con mayor autonomía". Sin embargo, estos requerirán "una mayor necesidad de formación continua, una mayor frecuencia de cambio de empresa y una menor seguridad laboral".

En la otra cara del mercado laboral se encuentran "aquellos que quedan desempleados", a menudo durante períodos demasiado largos como para poder reintegrarse a una carrera laboral estable. Este grupo incluye especialmente a las personas de mayor edad y/o con menos educación formal, quienes, debido a estas circunstancias, enfrentan mayores dificultades para adquirir nuevas competencias. Su alternativa más realista podría ser aceptar empleos con una remuneración significativamente inferior, si estos están disponibles" (Pérez-Díaz & Rodríguez, 2016).

El Foro Económico Mundial³³ elabora informes anuales sobre el futuro del empleo, en los cuales se identifican tendencias que permiten prever cuáles ocupaciones tendrán mayor relevancia en el futuro. Entre los empleos con mayor proyección se destacan los siguientes: a) los relacionados con la IA y el análisis de datos, áreas que demandan profesionales altamente cualificados en los nuevos campos emergentes. Estos especialistas desempeñarán un papel clave en sectores

tecnológicos, de la salud, financiero e industrial; b) los profesionales de la salud, quienes, a través de las nuevas tecnologías, mejorarán en áreas de diagnóstico y cirugía, aunque no son sustituibles en su totalidad: los empleos que requieren contacto personal directo presentan mayores barreras a la automatización. Además, el envejecimiento de la población incrementará la demanda de personal sanitario; c) los especialistas en energías renovables, impulsados por la necesidad de una transición hacia una economía verde; y d) los profesionales en educación y formación profesional, debido a la creciente necesidad de formación continua, tanto en nuevas tecnologías como en el reciclaje de personas que han perdido sus empleos.

En contraste, los empleos con menor proyección futura incluyen: a) los relacionados con las cadenas de montaje y manufactura, pues ya están siendo reemplazados por robots; b) los puestos de conductor, que se verán afectados por el desarrollo de vehículos autónomos; c) los cajeros de servicios, debido a la automatización de muchas de estas tareas en las que el cliente se autogestiona, como en gasolineras, cajeros bancarios y comercio; d) los empleados administrativos, cuyas tareas son fácilmente automatizadas mediante programas de software e IA; y e) los trabajadores en centros de llamadas, cada

³³ World Economic Forum *Future of Jobs Report*; varios años.

vez más reemplazados por sistemas automatizados.

La probabilidad de perder el empleo depende, en gran medida, de la susceptibilidad de las tareas para ser automatizadas. Frey & Osborne (2017) llevaron a cabo un estudio relevante en el que estimaron esta probabilidad para 702 ocupaciones, clasificándolas de menos a más susceptibles de ser computarizadas, con etiquetas de "0" (no computarizable) y "1" (computarizable).

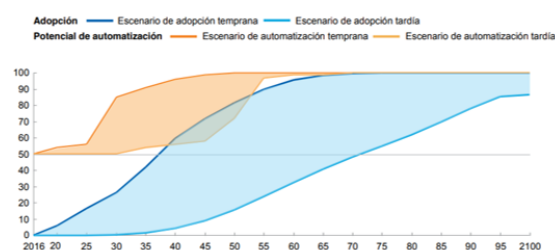
A modo de ejemplo, las profesiones con menor riesgo de desaparecer en las próximas décadas incluyen a los recreadores terapeutas (0,0028), directores de manejo de emergencias (0,003), trabajadores sociales especializados en salud mental y abuso de sustancias (0,0031), y dietistas y nutricionistas (0,0036). En el extremo opuesto, se encuentran ocupaciones como empleados de pedidos (0,98), gestores de impuestos (0,99) o teleoperadores de 'telemarketing' (0,99). Este estudio identificó, para Estados Unidos, que alrededor del 47% de los empleos actuales eran susceptibles de ser automatizados en los próximos 25 años.

Otro informe de McKinsey Global Institute (2017) concluye lo siguiente: "en términos generales, estimamos que el 49 por ciento de las actividades que son remuneradas en la economía global tienen el potencial de ser automatizadas si se

adaptan las tecnologías probadas en la actualidad. Aunque menos del 5 por ciento de las profesiones pueden ser totalmente automatizadas, cerca del 60 por ciento tienen por lo menos un 30 por ciento de actividades automatizables". En el gráfico adjunto se pueden observar los posibles escenarios estimados en el referido estudio.

Figura 3

Tiempo dedicado en actividades laborales actuales (%)



Nota. Se usaron cuarenta y seis países para este cálculo, que representan cerca del 80% de la fuerza laboral mundial. Adaptado de *Tiempo dedicado en actividades laborales actuales (%)*, por McKinsey & Company, 2017, McKisney Global Institute.

En definitiva, las ocupaciones que requieren un contacto personal significativo son, en general, menos susceptibles de ser automatizadas, mientras que aquellas tareas que pueden automatizarse presentan una mayor probabilidad de desaparecer.

Un balance histórico sobre la influencia del avance tecnológico sobre el empleo, nos muestra efectos negativos a corto plazo, porque se produce desempleo, desaparición de tareas profesionales y necesidad de recualificación profesional de

los desempleados, pero un efecto positivo a largo plazo debido al incremento de la productividad que permite repartir las ganancias entre los distintos agentes sociales con un saldo neto, aunque el mercado lo produzca de una forma desigual. Es labor de las políticas públicas corregir esos desequilibrios para evitar una mayor conflictividad social y desviaciones políticas antidemocráticas, que suelen aparecer históricamente en los momentos de crisis económicas y sociales. No podemos olvidar que los países y regiones más ricos con un nivel de formación profesional mayor obtendrán ventajas sobre otros que quedarán rezagados.

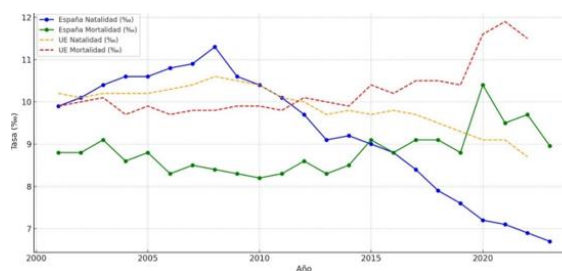
La automatización reduce las necesidades de empleo en sectores como las manufacturas, la agricultura y los servicios rutinarios donde existe empleos con menor cualificación profesional y con dificultades de recualificación, pero con un sistema educativo bien diseñado que permita una formación permanente, los impactos sobre el empleo deberán ser positivos, proporcionando empleos de mejor calidad en muchos nuevos sectores económicos. En los momentos actuales estamos en una etapa de transición con lo que ello implica: polarización del mercado laboral, conflictividad social e inestabilidad política.

Envejecimiento de la Población y Migraciones

El envejecimiento de la población y las migraciones son fenómenos interrelacionados que representan desafíos significativos para las sociedades occidentales en la actualidad. El envejecimiento poblacional hace referencia al aumento en la proporción de personas mayores dentro de la sociedad, como consecuencia de la disminución de las tasas de natalidad y el aumento de la esperanza de vida. Este fenómeno tiene importantes implicaciones políticas, económicas y sanitarias, que se detallarán más adelante.

Figura 4

Tasas Brutas de Natalidad y Mortalidad (2001 – 2023).



Nota. Adaptado de *Tasas Brutas de Natalidad y Mortalidad (2001 – 2023)*, 2023, Eurostat

La Figura 4 muestra cual ha sido la evolución de las tasas de natalidad y mortalidad en la Unión Europea y España en el siglo XXI. En este caso, la tasa de natalidad cae ininterrumpidamente desde el año 2008, pero de una forma mucho más

acusada en España³⁴. La Unión Europea, al igual que otras regiones del mundo, especialmente China, enfrenta un envejecimiento poblacional notable. Tradicionalmente, los países en vías de desarrollo presentaban altas tasas de natalidad y una esperanza de vida relativamente baja³⁵.

Sin embargo, desde la segunda mitad del siglo XX, gracias a los avances en medicina y a las campañas de vacunación, los países menos desarrollados han experimentado un aumento significativo en su tasa de crecimiento poblacional (el llamado '*baby boom*'). A medida que los países progresan en su desarrollo, las tasas de natalidad tienden a reducirse debido a varios factores, entre los cuales destacan: la incorporación de la mujer al mercado laboral, el aumento del nivel educativo, que permite una mejor planificación familiar, y las mejoras en los sistemas sanitarios, que, junto con una nutrición más adecuada, han incrementado gradualmente la esperanza de vida. En una fase posterior, la población tiende a estabilizarse, invirtiendo la clásica pirámide poblacional.

Los países desarrollados de nuestro entorno se encuentran actualmente en esta situación. Según la Oficina Estadística de la Unión Europea (Eurostat), en 2023, el 21,3% de la población de la UE tenía 65 años o más, y se estima que esta cifra alcanzará al menos el 30% en 2050³⁶. Durante el periodo 2001-2020, se observó un aumento de la proporción de personas de 65 años o más en todos los Estados miembros, desde el mayor aumento en Finlandia (+7 p.p.) hasta el menor, observado en Luxemburgo (+1 p.p.). Además, la esperanza de vida media al nacer en la UE es de 81,5 años, y en algunos países, como España, es incluso mayor, alcanzando los 83,8 años en 2023³⁷.

La Figura 5 muestra la esperanza de vida al nacer de todos los países europeos: en todos ha aumentado en el presente siglo. Por otra parte, España es uno de los países más envejecidos de la UE; actualmente, la proporción de personas mayores de 80 años supera el 6% del total de la población, mientras que en 2001 era del 3,4%; y la tasa de natalidad, con 7,6 nacimientos por cada 1.000 habitantes, es una de las más bajas del mundo. Por ello, se prevé que la

³⁴ El incremento de la tasa de mortalidad en 2020 se debe a la pandemia de Covid-19, pero posteriormente se vuelve a una situación de normalidad. Véase Mestres (2019) y Chuliá (2025).

³⁵ Para el caso de la Unión Europea puede consultarse Boersch-Supan (2015) y para el paradigmático caso de China Mo & Wei (2018).

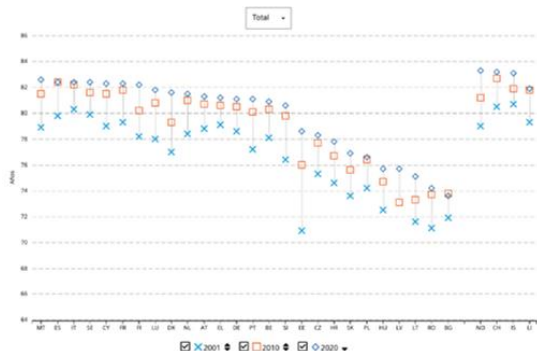
³⁶ Según esta fuente estadística, los países más envejecidos de la UE son Italia y Grecia, mientras que Polonia y Rumanía son los más jóvenes. Un informe muy interesante sobre las causas de este envejecimiento poblacional europeo puede verse en INE (2021).

³⁷ Según datos de la Encuesta de Población Activa (EPA).

población española siga envejeciendo en las próximas décadas³⁸.

Figura 5

Esperanza de vida al nacer – Total (años).



Nota. Adaptado de *Esperanza de vida al nacer – Total (años)*, Eurostat.

Envejecimiento de la Población y Sostenibilidad del Estado del Bienestar

A medida que la población envejece, aumenta el número de personas jubiladas que perciben pensiones y requieren mayores atenciones sanitarias y de servicios sociales, mientras que la población activa que contribuye al sistema disminuye, lo que pone en riesgo la sostenibilidad de los sistemas de seguridad social. Con un mayor número de beneficiarios y un menor número de cotizantes, estos sistemas enfrentan desequilibrios financieros (De la Fuente, 2025).

En el caso de España, según Josep Mestres (2019, p. 104), la estructura

demográfica ha experimentado cambios desde el año 2000, y se espera que estos cambios se intensifiquen entre 2018 y 2040. Se prevé que la tasa de dependencia aumente del 12,8% en 1950 al 38,3% en 2027, lo que implica una reducción en el número de trabajadores por cada pensionista. Según una proyección realizada por el Ministerio de Trabajo e Inmigración de España, el gasto en pensiones pasará del 5,6% del PIB en 2007 al 12,3% en 2050. Además, considerando otros gastos asociados al envejecimiento (sanidad, dependencia y desempleo), el gasto total se incrementará del 19,2% en 2007 al 28,3% en 2050 (Devesa, 2010). La Figura 6 muestra proyecciones realizadas por la OCDE de varios países miembros.

Figura 6

Tasa de dependencia de varios países de la OCDE³⁹.

	1950	2027	2050	2075
Corea del Sur	6,3	34,6	78,8	78,8
Portugal	13,0	40,4	71,4	77,6
Japón	9,9	56,4	80,7	75,3
ESPAÑA	12,8	38,3	78,4	70,4
Italia	14,3	44,7	74,4	67,0
Alemania	16,2	46,7	58,1	63,1
UE-28	14,7	37,7	56,3	59,7
China	8,5	23,0	47,5	58,8
OCDE	13,9	36,2	52,7	58,6
Francia	19,5	41,2	54,5	55,8
México	7,9	17,2	28,9	53,7
EE UU	14,2	34,7	40,4	49,3

³⁸ Según estimaciones del Instituto Nacional de Estadística, la población española mayor de 65 años podría alcanzar un 30% del total en 2050. Por otra parte, España registró 320.656 nacimientos en 2023, un 24% menos que hace 10 años y la cifra más baja desde 1941.

³⁹ Número de personas de 65 años y más por cada 100 personas en edad de trabajar (entre 20 y 64 años), para homogeneizar los datos, pues cada país tiene su propia legislación laboral y habría que contar con la llegada de inmigrantes no contemplados en los datos.

Nota. Número de personas de 65 años y más por cada 100 personas en edad de trabajar (entre 20 y 64 años), para homogeneizar los datos, pues cada país tiene su propia legislación laboral y habría que contar con la llegada de inmigrantes no contemplados en los datos. Adaptado de *Tasa de dependencia de varios países de la OCDE*, por Diario Cinco Días, 2023, OCDE.

Entre los factores que contribuyen a la sostenibilidad del sistema se encuentran los niveles de empleo. Los países con tasas de empleo elevadas obtienen mayores cotizaciones para el sistema de seguridad social. Asimismo, la calidad del empleo es un aspecto relevante, ya que los trabajos con mayor productividad generan salarios más altos y, por tanto, mayores aportes al sistema. En contraste, los países con alta proporción de trabajadores en condiciones de precariedad experimentan menores niveles de contribución. La productividad se erige, por tanto, como una variable clave para el sostenimiento del sistema (Hernández de Cos, 2023).

Las medidas propuestas por distintas instituciones para mejorar la sostenibilidad del sistema de seguridad social incluyen reformas de parámetros esenciales, tales como el aumento de la edad de jubilación (en España, la edad de jubilación se ha incrementado de 65 a 67 años, con la meta de alcanzar esta edad en

2027), el aumento de los años de cotización requeridos y/o el ajuste en el nivel de las prestaciones. La Comisión Europea ha sugerido vincular la edad de jubilación a la esperanza de vida, una medida que resulta socialmente controvertida.

Otras estrategias buscan incentivar el crecimiento demográfico, facilitando las condiciones para las familias con hijos y promoviendo la atracción de inmigrantes para cubrir las vacantes en el mercado laboral. En los países de nuestro entorno, es posible observar que los puestos de trabajo en el sector de servicios de baja productividad son frecuentemente ocupados por trabajadores extranjeros.

Finalmente, algunos expertos abogan por promover planes privados de pensiones como una manera de reducir la dependencia del sistema público. En los últimos años, los planes de pensiones privados en España han experimentado más salidas que entradas debido a la reducción de los beneficios fiscales que antes disfrutaban. Por ello, la OCDE y la Comisión Europea han instado a España a ofrecer un tratamiento fiscal más favorable a este tipo de inversión financiera (OECD, 2024b).

Envejecimiento de la Población y Repercusiones en el Mercado Laboral

A medida que aumenta el número de jubilados, disminuye la población activa, lo que genera una escasez de trabajadores

en sectores intensivos en mano de obra, afectando el normal funcionamiento de la economía. Ante esta situación, las empresas comienzan a demandar trabajadores extranjeros en sectores de baja productividad y a sustituir trabajo por capital en la medida en que es posible (Anghel et al., 2023). Además, los trabajadores de mayor edad enfrentan mayores dificultades para adaptarse a las nuevas tecnologías y para reciclarse profesionalmente, lo que podría impactar negativamente en la capacidad de innovación de las empresas.

Los cambios en la estructura de la población activa, caracterizada por un envejecimiento progresivo, reducen la movilidad laboral, un factor esencial en contextos de rápidos avances tecnológicos y cambios en la demanda. Aksoy et al. (2019), en un estudio realizado sobre 21 países de la OCDE para el período 1970-2014, concluyen que las variaciones en la estructura demográfica tienen efectos a largo plazo sobre las variables macroeconómicas.

La tendencia actual de envejecimiento poblacional y baja fertilidad reducirá el crecimiento de la producción, la inversión, las tasas de interés reales y la capacidad de innovación en los países más envejecidos de la OCDE. Aunque las personas mayores tienden a tener mayores ahorros que los jóvenes, su patrón de

consumo es diferente, ya que tienden a gastar menos.

Los cambios en la estructura demográfica también provocan alteraciones en la demanda de servicios, como la atención sanitaria, los servicios sociales y los cuidados personales, lo que genera un aumento en el empleo en estos sectores, donde se requiere personal altamente cualificado.

Según la OCDE (2024a), en su informe anual sobre salud, se afirma que el personal sanitario europeo enfrenta una grave crisis. En 2022 y 2023, los países de la UE notificaron escasez de médicos, mientras que quince países informaron sobre la falta de enfermeros, los países europeos han recurrido cada vez más a la contratación de profesionales de la salud formados en el extranjero. Tras una reducción temporal durante los dos primeros años de la pandemia, la entrada de médicos formados en el extranjero en los países europeos aumentó un 17% en 2022 en comparación con 2019, mientras que la entrada de enfermeros formados en el extranjero aumentó un 72%. En 2023, más del 40% de los médicos de Noruega, Irlanda y Suiza y más del 50% de los enfermeros en Irlanda recibieron formación en el extranjero.

Las políticas públicas deberán abordar múltiples presiones. En el ámbito educativo, es esencial implementar

políticas de formación continua y capacitación en nuevas tecnologías digitales, con el fin de promover la adaptación de los trabajadores mayores a las nuevas demandas del mercado y evitar una disminución en la productividad. El aprendizaje permanente será la base de los trabajos del futuro, que necesitarán adaptarse a los cambios impulsados por las innovaciones tecnológicas. Asimismo, la valorización de los conocimientos de la población de mayor edad debe ser prioritaria en las políticas públicas.

En el ámbito de la salud, se requerirán políticas de envejecimiento activo que fomenten la participación de los trabajadores mayores, quienes actualmente enfrentan altas tasas de desempleo estructural. Para la OCDE (2024a), es fundamental que las políticas públicas promuevan una longevidad saludable, enfocándose en la prevención de enfermedades, especialmente a través de la vacunación, el apoyo a la salud mental y la capacitación de las personas para gestionar su propia salud. La organización advierte que “los costes de la inacción, tanto en términos de reducción de los años de vida con buena salud como de la carga económica, son demasiado elevados e insostenibles”.

Envejecimiento de la Población y Aumento de los Gastos en Salud y Servicios Sociales

A medida que la población envejece, aumenta la prevalencia de enfermedades crónicas, lo que conlleva una mayor demanda de cuidados sanitarios, tratamientos prolongados e intervenciones quirúrgicas, es decir, un incremento en los gastos sanitarios. Además, se requiere un mayor consumo de servicios sociales, como residencias para personas mayores, atención domiciliaria y otros servicios de cuidado, lo que también eleva el coste del estado de bienestar en un país. Las personas mayores suelen hacer un uso elevado de medicamentos debido a la mayor prevalencia de enfermedades crónicas, lo que incrementa el gasto farmacéutico.

Los sistemas sanitarios deben adaptarse para atender a esta población envejecida, lo que implica la mejora de infraestructuras y la formación de personal especializado, lo cual supondrá un aumento de los costes del sistema. Según Ahn et al. (2003) “el envejecimiento hace necesaria la revisión del mismo concepto de sistema sanitario, ya que muchos de los cuidados que requiere una población envejecida pertenecen a categorías afines pero distintas, sean aquellos cuidados primarios o de tipo geriátrico... el envejecimiento supone un formidable reto para la comprensión de la transición sanitaria a la

que se enfrentan la mayoría de los países desarrollados” (p. 73).

Aunque el gasto sanitario aumenta tanto en el sistema público como en el privado, todo ello conlleva una mayor presión en los presupuestos públicos. Así, por ejemplo, “el envejecimiento de la población española llevaría a un crecimiento del gasto sanitario público real del 0,7% al año, por término medio, en las próximas décadas (hasta 2040)”⁴⁰. De esta forma, “el envejecimiento de la población representa para el sistema sanitario un reto de carácter general y sistémico, es decir, el volumen de recursos dedicados a la atención sanitaria de la población, la estructura y composición de los servicios y las relaciones con muchas otras dimensiones del proceso social y económico general” (Ahn et al., 2003, p. 73).

Envejecimiento de la población y cambios macroeconómicos en los patrones de consumo e inversión

Además de los cambios previamente mencionados, relacionados con el aumento de los gastos en salud y servicios sociales, existen otros aspectos que merecen ser destacados debido a las

implicaciones macroeconómicas que conllevan.

Uno de estos aspectos es el cambio en los hábitos de ahorro. Mientras que los jóvenes tienden a ahorrar principalmente para invertir en vivienda, actividades empresariales y bienes de consumo duradero, como automóviles y electrodomésticos, las personas mayores suelen ahorrar principalmente por motivos precautorios y destinar su gasto a servicios esenciales. Este patrón de comportamiento puede tener un impacto negativo en componentes clave de la demanda agregada, lo que podría reducir el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB). La inversión, una variable crucial para el desarrollo económico, se ve afectada por este fenómeno, ya que es bien sabido que las personas mayores suelen desinvertir en los activos acumulados, particularmente en los planes de pensiones, para complementar sus ingresos.

La hipótesis del ciclo de vida, propuesta en su momento por el Premio Nobel Franco Modigliani (1966), sugiere que los individuos planifican su consumo y ahorro a lo largo de su vida con el objetivo de mantener un nivel de consumo constante. En este contexto, los individuos ahorran durante su vida activa para financiar su consumo durante la vejez, cuando sus ingresos tienden a disminuir. Por lo tanto, una población envejecida

⁴⁰ Un informe de la Oficina Nacional de Prospectiva y Estrategia del Gobierno de España (2021, p. 203) afirma que: “el gasto sanitario podría aumentar en más de 1 punto de PIB; y el número de personas mayores de 65 años beneficiarias de ayudas a la dependencia podría duplicarse”.

conduce a un menor nivel de ahorro y, consecuentemente, a una reducción de la inversión necesaria para las actividades productivas.

Otro canal que afecta negativamente al crecimiento económico proviene de la caída de la productividad derivada de la disminución de la población joven.

Los impactos económicos del envejecimiento probablemente variarán considerablemente entre las sociedades. En los países desarrollados, la prolongación de la esperanza de vida ha estado acompañada de un cambio en el apoyo a las generaciones mayores, pasando de un modelo basado en la familia a otro sustentado principalmente por el Estado (Eggleston, 2012).

En contraste, en muchos países en desarrollo, las familias continúan desempeñando un papel esencial en el cuidado de los ancianos. Sin embargo, a medida que aumente la esperanza de vida, es probable que se produzcan transformaciones en las estructuras familiares, lo que podría propiciar una transición hacia sistemas de transferencias públicas y esquemas de ahorro similares a los implementados en las regiones más prósperas del mundo (Bloom et al., 2010).

El acelerado envejecimiento de la población en los países en desarrollo implica que, en cierta medida, estas naciones se enfrentarán al desafío de

"envejecer" antes de lograr consolidarse como "ricas", lo que representa un reto significativamente mayor en comparación con el que ha enfrentado el mundo desarrollado. Por ejemplo, el diseño e implementación de sistemas de pensiones financieramente sostenibles será sustancialmente más complejo para los países en desarrollo con poblaciones envejecidas que para aquellos ya desarrollados (Bloom et al., 2010, p. 609).

Migraciones. Aspectos Positivos

Las migraciones constituyen un fenómeno histórico persistente a lo largo del tiempo, desde la Antigüedad hasta la actualidad (Manning, 2015). Estos procesos migratorios suelen desarrollarse en oleadas motivadas por diversos factores, presentando periodos de intenso crecimiento, seguidos por fases de estabilización o incluso de descenso.

En el mundo contemporáneo, un ejemplo destacado corresponde al periodo comprendido entre mediados del siglo XIX y el estallido de la Primera Guerra Mundial, cuando se produjo una migración masiva de europeos hacia América del Norte, América del Sur, Australia y diversas colonias de potencias europeas. Se estima que, durante este intervalo, aproximadamente 55 millones de europeos emigraron⁴¹, provocando transformaciones significativas

⁴¹ Un 12% de la población europea en 1900.

en la distribución de la población y en la producción mundial (Hatton & Williamson, 1998; Williamson, 2004). En total, entre 1950 y 1940, unos 150 millones de personas cambiaron de continente, lo cual representaba el 9% de la población mundial.

Posteriormente, tras la Segunda Guerra Mundial, se registraron nuevas corrientes migratorias impulsadas por procesos de reconstrucción, descolonización y la creciente demanda de mano de obra en los países del norte de Europa, entre otros factores (Moya & McKeown, 2010).

Pero los flujos migratorios producen consecuencias tanto positivas como negativas en los lugares de origen y en los de destino, cuestión que intentaremos sistematizar en los párrafos siguientes.

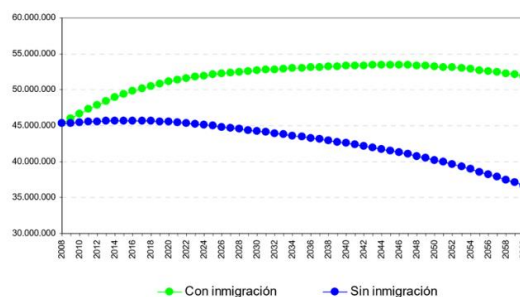
En cuanto a los aspectos positivos, la inmigración de personas jóvenes puede equilibrar la estructura poblacional al incrementar la proporción de individuos en edad de trabajar, lo cual podría compensar la disminución de la población activa debido a la reducción de trabajadores nacionales. Este fenómeno resulta particularmente relevante en los países de nuestro entorno, caracterizados por bajas tasas de natalidad y una población cada vez más envejecida.

Según Castro Martín (2010), “aunque la inmigración no va a revertir ni a

detener el proceso de envejecimiento demográfico, las proyecciones de población de diversos organismos internacionales y nacionales ilustran que sí puede ralentizar el ritmo de envejecimiento a través de dos vías: (1) la entrada de población joven, susceptible de incorporarse al mercado de trabajo, y (2) el incremento del número de nacimientos”.

Figura 7

Evolución del tamaño de la población española

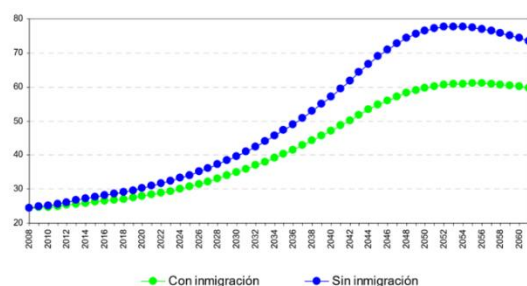


Nota. Tomado de *¿Puede la inmigración frenar el envejecimiento de la población española?*, por T. Castro Martín, 2010, Real Instituto Elcano, Eurostat.

La Figura 7 ilustra la evolución de la población española, con y sin inmigración, durante el periodo 2008-2060. Como se puede observar, la disminución de la población sería considerablemente más pronunciada en ausencia del componente migratorio.

Figura 8

Evolución de la ratio de dependencia española (65+/16-64)



Nota. Tomado de *¿Puede la inmigración frenar el envejecimiento de la población española?*, por T. Castro Martín, 2010, Real Instituto Elcano, Eurostat.

La Figura 8, por su parte, presenta la ratio de dependencia de la población española, con y sin inmigración. Como se observa, en el escenario con inmigración (línea verde), la ratio es más baja, aunque, a partir de un valor cercano a 250, ambas líneas experimentan una tendencia descendente.

No obstante, estos cálculos resultan difíciles de proyectar a largo plazo, ya que, como señala Castro Martín (2010), “las proyecciones de población normalmente solo tienen en cuenta el volumen de los flujos migratorios, pero el impacto de la migración internacional sobre la dinámica demográfica y la estructura por edades de la sociedad receptora depende de diversos factores, de los cuales destacan cuatro”: a) la edad de llegada de la población inmigrante, b) la temporalidad del flujo migratorio y la intensidad del retorno de los

inmigrantes una vez jubilados, c) la esperanza de vida de la población extranjera, y d) la fecundidad de la población inmigrante.

En España, la llegada de inmigrantes jóvenes ha generado, desde principios de este siglo, un ligero aumento en la tasa de natalidad y un rejuvenecimiento de la población en edad de trabajar, dado que los inmigrantes tienden a presentar tasas de natalidad más altas que la población autóctona.

Un aspecto positivo del rejuvenecimiento poblacional es que favorece la diversidad cultural y la incorporación de nuevas habilidades, lo que, a su vez, contribuye a una mayor creatividad y dinamismo en la economía. Además, facilita la cobertura de vacantes en sectores con escasez de mano de obra, lo que mejora la eficiencia económica.

Los inmigrantes también muestran altas tasas de emprendimiento, lo que enriquece el tejido productivo. En el caso español, una parte significativa de la mano de obra en sectores intensivos en trabajo, como la agricultura y la hostelería, está cubierta por inmigrantes, así como en sectores comerciales que buscan satisfacer la demanda específica de estos colectivos (Eguía, 2025). Por otra parte, el aumento de la población conlleva un crecimiento de la producción, pues los inmigrantes generan una nueva demanda de bienes y servicios

en los países receptores impulsando sectores como los de la vivienda, el transporte y la alimentación entre otros.

Con anterioridad habíamos visto, que un problema del envejecimiento de la población es la sostenibilidad de los sistemas de seguridad social y de las pensiones, pues bien, la llegada de trabajadores jóvenes aumenta el número de cotizantes. Pero, se trata de un tema complejo difícil de evaluar desde un punto de vista estrictamente económico, porque los inmigrantes pagan impuestos y cotizaciones que contribuyen a financiar los servicios públicos de los países receptores a corto plazo, aunque pasadas algunas décadas los inmigrantes también envejecen y ejercen una presión sobre los servicios públicos al igual que lo hace la población local, pero también pueden depender en parte de otros objetivos, como el valor (económico y no económico) que tienen para las personas la reunificación familiar o el proporcionar refugio seguro a aquellos que huyen de la opresión. Cómo se ponderan estos objetivos es una cuestión política (Blau & Mackie, 2016, pp. 18-22).⁴²

⁴² Donde se realiza un estudio Para los Estados Unidos.

Migraciones. Retos y Aspectos

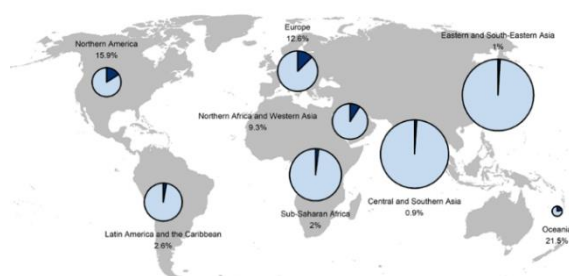
Problemáticos

La migración es un tema que tiende a politizarse en exceso, lo que incrementa el riesgo de que diversos grupos de interés, con objetivos políticos o comerciales específicos, generen desinformación y difundan información inexacta al respecto (Culloty et al., 2021). La mayoría de los debates sobre este tema que se producen en los países occidentales no tienen esta característica, pues se centran en deseos y opiniones ideologizadas y no en hechos (De Hass, 2024). Por este motivo, en el presente artículo procuraremos basar el análisis en datos verificables y en las aportaciones de autores que han abordado estos fenómenos desde una perspectiva científica.

Una primera cuestión a considerar es el volumen del fenómeno: ¿realmente nos encontramos ante un proceso nuevo, de dimensiones inabarcables e imposible de resolver?

Figura 9

Migrantes internacionales en porcentaje de la población total por región de destino, 2024

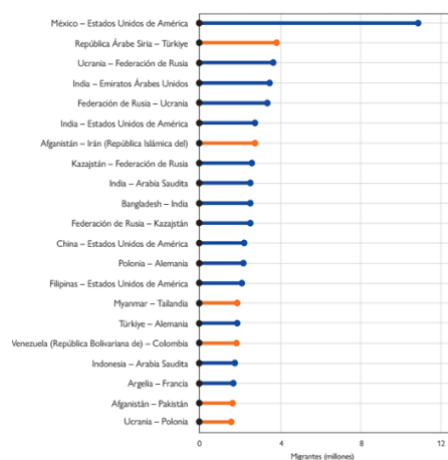


Nota. Adaptado de *Migrantes internacionales en porcentaje de la población total por región de destino, 2024, 2025, United Nations.*

La figura 9 muestra que los porcentajes de la población total de continentes y subcontinentes representado por inmigrantes. Si descendemos al nivel de países con mayor número de inmigrantes nos encontramos que “los Estados Unidos de América albergaron a más migrantes internacionales que cualquier otro país en 2024, con 52,4 millones. Alemania fue el segundo destino principal para migrantes internacionales, con 16,8 millones en 2024, seguida por Arabia Saudita (13,7 millones), el Reino Unido (11,8 millones), Francia (9,2 millones), España (8,9 millones), Canadá (8,8 millones), los Emiratos Árabes Unidos (8,2 millones), Australia (8,1 millones), la Federación Rusa (7,6 millones), Turquía (7,1 millones) e Italia (6,6 millones)” (United Nations, 2025, p. 4)⁴³.

Los datos de diversos países demuestran que, al alcanzar la población inmigrante un volumen y porcentaje considerablemente altos, se requiere la implementación de políticas migratorias específicas cuyo objetivo sea evitar o solucionar los posibles desafíos de integración. Veamos los principales.

Figura 10
Principales corredores de migraciones internacionales, 2024



Nota. En color naranja cuando mayoritariamente son refugiados por motivos bélicos o políticos, según datos procedentes de ACNUR, 2023. Adaptado de *Principales corredores de migraciones internacionales, 2024*, por M. McAuliffe, 2024, Organización Internacional para las Migraciones.

Por su parte, la Figura 10 presenta los principales corredores migratorios existentes en la actualidad. Puede observarse que el más significativo, con una diferencia considerable respecto a los demás, es el que se establece entre Centroamérica y los Estados Unidos. No obstante, este fenómeno no representa un problema de especial relevancia para los países europeos. El cambio más importante ha sido la transformación de la Europa Occidental que ha pasado de ser la

⁴³ La principal fuente estadística en línea es UN DESA (s.f.)

principal fuente de emigrantes⁴⁴ a un importante destino de los mismos.

La idea de que vivimos en una época de migraciones masivas sin precedentes históricos se ha arraigado en buena parte de la sociedad occidental, impulsada por los medios de comunicación, que suelen difundir imágenes impactantes sobre la llegada de inmigrantes irregulares y presentar el fenómeno como una “crisis migratoria” o una situación fuera de control. Sin embargo, según De Haas (2024), especialista en movimientos migratorios, durante las últimas décadas los niveles relativos de migración global se han mantenido estables, situándose en torno al 3 % de la población mundial. Esto se explica porque los datos estadísticos que muestran un aumento significativo en términos absolutos no tienen en cuenta el también considerable crecimiento de la población mundial⁴⁵.

Con independencia de su importancia, los fenómenos migratorios no

están exentos de problemas que la política migratoria debe abordar.

Un primer desafío en el proceso migratorio son las dificultades idiomáticas. Los inmigrantes que llegan sin un conocimiento adecuado del idioma local enfrentan serias barreras comunicativas que dificultan tanto su acceso al mercado laboral como su participación en la interacción social. En lo relativo al mercado laboral, estas dificultades se traducen en obstáculos para acceder a empleos cualificados, ya sea por la falta de documentación, la no homologación de sus titulaciones académicas, problemas de expresión o incluso por prácticas discriminatorias, o una cuestión de confianza (Alesina & La Ferrara, 2002). Como consecuencia, muchos inmigrantes se ven relegados a trabajos precarios, que generalmente no son deseados por la población nativa del país receptor⁴⁶.

La integración cultural implica la búsqueda de un equilibrio entre sus costumbres y la adaptación a las normas y valores culturales del país receptor. Este proceso es más o menos complicado si esas diferencias culturales y religiosas son más o menos significativas (Ortega, 2023).

Otro aspecto relevante es la concentración de los inmigrantes en áreas

⁴⁴ Evidentemente, esta emigración de europeos no contó con la autorización de los países receptores. Por ello, De Haas (2024) señala con ironía que podría considerarse la mayor migración irregular de toda la historia de la humanidad.

⁴⁵ Según el autor, en 1960 existían aproximadamente 93 millones de migrantes internacionales en el mundo. Esta cifra aumentó a 170 millones en el año 2000 y alcanzó los 247 millones en 2017. Aunque este crecimiento puede parecer muy significativo, debe considerarse que la población mundial también se incrementó a un ritmo similar, pasando de alrededor de 3.000 millones de personas en 1960 a 7.600 millones en 2017.

⁴⁶ Para el caso español puede consultarse Eguía (2025).

urbanas marginales, donde el costo de la vivienda es más bajo. Este fenómeno da lugar a la formación de guetos, lo que dificulta aún más su integración social. Los inmigrantes tienden a relacionarse principalmente con otros compatriotas en situaciones de marginalidad, lo que perpetúa tanto la discriminación como las barreras para su integración. Esta situación, además, puede transmitirse de padres a hijos, generando un círculo vicioso que contribuye al aumento de las desigualdades sociales (Fernández-Huertas, 2017).

En ocasiones, los inmigrantes también se enfrentan a situaciones de racismo basadas en criterios étnicos, religiosos o educativos, lo que limita adicionalmente sus posibilidades de integración en la sociedad receptora.

Finalmente, la complejidad de los procesos administrativos necesarios para regularizar su situación migratoria constituye otro elemento crucial para acceder a permisos de trabajo, residencia y a los servicios sociales. No cabe duda de que las posibilidades de integración son mayores en contextos de bonanza económica, con bajos niveles de desempleo y una alta demanda laboral insatisfecha, en comparación con los períodos de crisis económica, caracterizados por altos índices de desempleo. Durante las fases de crecimiento económico, es más probable que se lleven a cabo regularizaciones

masivas, mientras que, en tiempos de crisis, es común observar un aumento de la xenofobia, lo que favorece políticas de expulsión y dificultades regulatorias.

Pero, como señala Cuadrado (2025), el retorno al triángulo que dibujan la dinámica de la población, las desigualdades de ingresos y las migraciones internacionales tienen, a largo plazo, un claro impacto en la geopolítica.

Los Retos Geoestratégicos en un Mundo Globalizado

El orden socioeconómico mundial previo se había caracterizado por un sistema bipolar, articulado, por una parte, en torno a Estados Unidos y sus aliados — Europa Occidental, Canadá, Japón y Australia—, y, por otra, en torno a la Unión Soviética y los países que conformaban su esfera de influencia. El peso de Estados Unidos y sus aliados en las instituciones internacionales ha sido determinante, configurando un entramado de normas, reglas e instituciones destinado a regular las relaciones entre los Estados. Sin embargo, este sistema se encuentra actualmente cuestionado por diversos factores, tanto geopolíticos como económicos y culturales. Durante gran parte del siglo XX, Estados Unidos ocupó la posición central en ese mundo occidental, del mismo modo que Europa lo había hecho en etapas históricas anteriores.

En 1917, Hermann Hesse escribió una fábula titulada *El europeo*, en la que, tras una guerra mundial que aniquila la vida en la Tierra, una suerte de arca de Noé alberga a una pareja de cada especie animal y de cada raza humana, salvo al europeo, único ser sin compañera. Este personaje se dirige a los demás con un tono de superioridad que provoca el descontento, razón por la cual acuden ante Dios para pedir un castigo. Dios, sin embargo, les responde que el europeo ya está condenado: al no tener pareja, no podrá dejar descendencia, a menos que acepte unirse a una mujer de otra raza⁴⁷.

Entre los principales retos geopolíticos contemporáneos destacan varios elementos clave. En primer lugar, desde la segunda mitad del siglo XX, vivimos en un mundo globalizado que presenta tanto ventajas como desventajas. En segundo lugar, la caída de la Unión Soviética y el auge de una ideología neoliberal han debilitado los consensos que se establecieron en el mundo occidental tras la Segunda Guerra Mundial. Este cambio ha afectado de manera significativa a los equilibrios previamente logrados.

Asimismo, el incremento de las desigualdades sociales en los países desarrollados ha generado una creciente insatisfacción en una parte importante de la

población, lo cual ha desencadenado una crisis de gobernanza y ha puesto en riesgo la estabilidad de los regímenes democráticos. En cuarto lugar, la desaparición de la Guerra Fría, en vez de abrir una oportunidad para la paz, ha derivado en múltiples conflictos internacionales que las instituciones establecidas en Bretton Woods han sido incapaces de resolver eficazmente.

Finalmente, los efectos de la pandemia de COVID-19 han demostrado la rapidez con la que pueden propagarse las pandemias en un mundo con avanzados sistemas de transporte, en el que cualquier individuo puede desplazarse a lugares remotos en un corto período de tiempo.

Ventajas de la Globalización

Las principales consecuencias positivas que ha tenido la globalización serían las siguientes:

- Un *aumento de la producción y el empleo en los países en desarrollo*. En los últimos treinta años, el Producto Interior Bruto (PIB) mundial en términos nominales ha experimentado un crecimiento significativo, pasando de aproximadamente 25 billones de dólares estadounidenses en 1994 a más de 100 billones en 2023, de acuerdo con datos del Banco Mundial⁴⁸. Esto representa un

⁴⁷ Referido en Fisas, (2023).

⁴⁸Véase <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>

incremento cercano al 300%. Sin embargo, este crecimiento no ha sido homogéneo; ha estado marcado por fases de expansión y periodos de crisis económicas importantes, como la crisis financiera de 2007-2008 y la recesión causada por la pandemia de 2020.

La globalización ha promovido el desarrollo económico en países en vías de desarrollo, sacando de la pobreza a miles de millones de personas en Asia, África y América Latina mediante un notable incremento de las exportaciones (Gereffi & Fernández-Stark, 2016). La intensificación de la competencia internacional obliga a las empresas a especializarse en sectores donde poseen ventajas comparativas, contribuyendo así a un incremento de la eficiencia global. En los primeros años de la globalización, algunos países occidentales, como España, se vieron obligados a reestructurar sus sistemas industriales para aumentar su eficiencia.

En términos geográficos, se han identificado marcadas diferencias en las tasas de crecimiento económico. Los países BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) han experimentado un crecimiento notable, especialmente China e India⁴⁹, mientras que en los países

⁴⁹ Entre los defensores de la globalización nos encontramos –precisamente– a economistas indios como Bhagwati (2007). Para este autor la globalización ha traído muchos beneficios para los países en vías de desarrollo, como India, produciendo una línea de tendencia positiva, con algunos efectos colaterales negativos, que es

desarrollados se ha observado una desaceleración en el crecimiento real, fenómeno que algunos autores describen como “estancamiento secular”.⁵⁰

El crecimiento económico proviene de dos fuentes principales: el aumento de la productividad y el crecimiento poblacional. Sin embargo, el primero no ha alcanzado niveles elevados a pesar de las promesas futuras de la IA, y el segundo tiende al estancamiento debido al envejecimiento poblacional en los países ricos y al control de la natalidad en otros países en desarrollo, en particular en China, donde se implementó la política del hijo único.

- La globalización ha facilitado la rápida *transferencia de tecnología y conocimientos* desde los países avanzados hacia los países en desarrollo. China e India representan ejemplos

cuestión de corregir por parte de las instituciones. En India, el sector manufacturero ha tenido un gran crecimiento, pero también los sectores ligados a las TIC (Tecnologías de la Información y las Comunicaciones) y EPN (Externalización de los Procesos de Negocios o *Business Process Outsourcing*, en inglés) donde miles de empresas externalizan sus servicios, creando gran cantidad de empleos (Nikelani, 2009). Pero, también, al mundo financiero, véase Wolf (2004).

⁵⁰ Aunque el término se atribuye a Hansen (1939), en la actualidad ha sido especialmente defendido por Gordon (2016a, 2016b) desde una perspectiva de oferta. Por su parte, desde un enfoque keynesiano de la demanda, puede consultarse a Summers (2015 y 2020), quien sostiene que el estancamiento secular surge principalmente de un déficit estructural de demanda agregada. Según este autor, incluso con tasas de interés muy bajas, cercanas a cero, la economía es incapaz de generar suficiente gasto para equilibrar ahorro e inversión y alcanzar el pleno empleo sin recurrir a burbujas financieras, lo que, a su vez, limita la eficacia de la política monetaria.

sobresalientes: las empresas multinacionales de Occidente han invertido considerablemente en estos países, transformándolos en importantes centros de desarrollo en tecnologías de la información y comunicación (TIC). Gracias a este proceso, los países en desarrollo han alcanzado niveles tecnológicos que difícilmente habrían logrado de manera independiente (IMF, 2018). Las cadenas de valor creadas han contribuido notablemente a ello (Rigo, 2021).

Otra fuente relevante de transferencia tecnológica radica en los trabajadores y estudiantes que retornan a sus países de origen, como es el caso de trabajadores turcos que regresan a Turquía para emprender actividades económicas utilizando las habilidades adquiridas en Alemania (Aker & Görmüs, 2018).

Asimismo, la globalización ha contribuido a una mayor capacidad adquisitiva en los consumidores de los países occidentales, quienes se benefician de una mayor disponibilidad de bienes a precios más bajos.

- La *inversión extranjera directa (IED)* de multinacionales de países occidentales, motivada por la búsqueda de menores costos salariales, legislaciones fiscales y laborales más permisivas, y las facilidades ofrecidas por los países en desarrollo, ha sido otro motor del crecimiento económico en muchos países

en vías de desarrollo. Esta inversión ha permitido una mejora en la cualificación de la mano de obra local y ha contribuido al desarrollo de un tejido empresarial estrechamente vinculado a las actividades fabriles (Blomström & Kokko, 2003). Esa mayor cualificación profesional tiene un efecto de expansión hacia el resto de los sectores económicos.

- La globalización ha facilitado la expansión del conocimiento a nivel mundial. En la actualidad, las universidades más prestigiosas del mundo ofrecen programas y cursos en línea accesibles para estudiantes de todas partes, democratizando así el acceso a la educación avanzada, que en el pasado estaba limitada a una pequeña élite.

Además, la globalización ha potenciado la colaboración entre investigadores y científicos de diferentes países, lo que ha impulsado avances significativos en los campos de la ciencia y la tecnología. Iniciativas como el programa Erasmus de la Unión Europea han contribuido a que los jóvenes europeos conozcan otras culturas y fortalezcan la unidad europea.

Por otro lado, las mejoras en los medios de transporte han propiciado un notable auge del turismo, lo que ha permitido un mayor contacto entre culturas y ha generado beneficios económicos en los países receptores. Este intercambio fomenta

el desarrollo de empatía y solidaridad hacia otros pueblos y promueve una mayor tolerancia cultural.

Asimismo, el crecimiento de las redes sociales permite que personas de distintas partes del mundo se unan en torno a causas globales, como el cambio climático, los derechos de las mujeres y la lucha contra la pobreza (Castells, 2005).

Los Inconvenientes de la Globalización

La globalización ha traído consigo diversos aspectos negativos tanto en los países desarrollados como en aquellos en vías de desarrollo. Entre los principales inconvenientes señalados por los críticos destacan los siguientes:

- *Dependencia económica.*

Los países en vías de desarrollo se han vuelto más vulnerables a los ciclos económicos internacionales, experimentando crisis financieras severas, tal como señala Stiglitz (2018). En muchas ocasiones, la globalización ha incentivado la explotación intensiva de recursos naturales en estos países, como el petróleo, la madera o el coltán. La economía de estos países depende mucho de las fluctuaciones de los precios internacionales de estos productos, así, cuando estos caen, sus economías se enfrentan a graves problemas económicos de caída del ingreso y fuertes déficits de balanzas de pagos de forma recurrente (Reinhart & Rogoff, 2012).

Algunos países en desarrollo han recurrido para financiarse a préstamos del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Mundial, los cuales suelen estar condicionados a la implementación de políticas de austeridad para asegurar su devolución. Estas políticas han generado conflictividad social e inestabilidad política, al limitar la capacidad de estos países para aplicar medidas económicas que respondan a sus necesidades internas. De este modo, las economías en desarrollo quedan subordinadas a los intereses de los países acreedores e inversionistas, lo cual impide una plena autonomía en la formulación de políticas económicas.⁵¹

Además, los beneficios derivados de la explotación de recursos naturales suelen ser captados principalmente por multinacionales y ciertas élites gobernantes locales, mientras que las poblaciones locales soportan las consecuencias ambientales de dicha actividad. Un ejemplo representativo es la deforestación de la selva amazónica en Brasil. Estos países suelen tener regulaciones ambientales menos estrictas, lo que permite a las empresas extranjeras operar de formas que

⁵¹ En los países pobres de África, la inversión extranjera china y de otros países occidentales les obligan a aceptar condiciones de deuda y de programas de infraestructuras que les generan una influencia significativa en su capacidad de decisión nacional. Véase, para el caso chino, Brautigam (2009). En términos generales puede consultarse Rodrik (2012).

no serían permitidas en sus países de origen.

Esta situación ha conducido a una concentración sin precedentes de poder económico y político en manos de las multinacionales, las cuales negocian con las élites locales para obtener condiciones favorables en términos fiscales y ambientales (Pailler, 2018; Barber, 2025)⁵².

- *Desigualdades salariales y laborales.* Aunque la globalización ha generado empleo en los países en desarrollo, los niveles salariales y las condiciones laborales en estos países son, en general, significativamente inferiores a los de los países desarrollados, lo que ha aumentado las desigualdades a nivel tanto local como internacional (Piketty, 2014).⁵³

En el sudeste asiático, por ejemplo, muchas empresas locales subcontratadas por multinacionales ofrecen precios bajos a costa de condiciones laborales precarias para sus empleados. En los países desarrollados, la globalización ha provocado la pérdida de empleos en sectores de la clase media, fomentando la emergencia de una clase social cada vez más precarizada (Standing, 2014).

En los Estados Unidos, el sector manufacturero perdió más de cinco

millones de empleos entre 2000 y 2020 como consecuencia de la deslocalización industrial hacia economías con menores costos laborales.⁵⁴

En Europa, el fenómeno ha afectado especialmente a la industria textil y la producción de bienes de consumo, sectores que se han trasladado en gran medida a países del sudeste asiático, como India, Vietnam y Bangladesh. Este proceso ha generado un profundo descontento entre aquellos perjudicados, contribuyendo al auge de movimientos políticos de corte populista y nacionalista.

- *Concentración de riqueza.* Según el economista Branko Milanovic, el período de “alta globalización” comprendido entre la caída del Muro de Berlín y la crisis financiera de 2008 se caracterizó por una revolución en las comunicaciones, que facilitó la deslocalización de fábricas hacia lugares lejanos con mano de obra más barata, sin renunciar al control sobre ellas. Durante este tiempo, los mercados periféricos se abrieron a la inversión extranjera, y las multinacionales se aprovecharon de estas oportunidades laborales. Sin embargo, este proceso también ha facilitado la acumulación de una enorme cantidad de

⁵² Casos similares ocurren con la Amazonia peruana: véase U4 Anti-Corruption Resource Centre (2025), y colombiana: véase IUCN NL (2024). Una visión de conjunto puede verse en Malamud (2018).

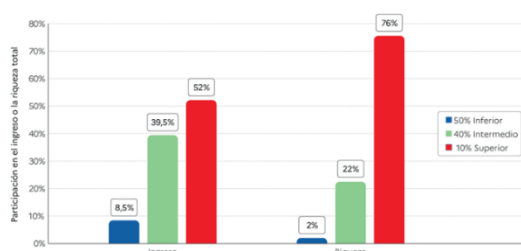
⁵³ Véase especialmente los capítulos 7 a 12 sobre la estructura de las desigualdades.

⁵⁴ En algún caso, con consecuencias políticas conocidas, como la victoria electoral de Donald Trump por su oposición al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que ha deslocalizado parte de la industria locomotriz estadounidense hacia México.

riqueza en manos de un grupo reducido de personas (Milanovic, 2017). De acuerdo con el *World Inequality Report 2022* de las Naciones Unidas, la mitad más pobre de la población mundial posee apenas el 2 % de la riqueza total, mientras que el 10 % más rico concentra el 76 % de la misma.⁵⁵

Figura 11

Desigualdad mundial de ingresos y riqueza, 2021



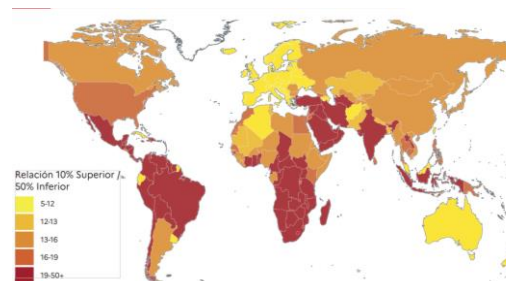
Nota. Adaptado de *Desigualdad mundial de ingresos y riqueza, 2021*, por L. Chancel, 2022, World Inequality Report United Nations.

En términos geográficos, la Figura 12 evidencia las marcadas desigualdades presentes en todo el mundo. Incluso en Estados Unidos, la distribución de la renta muestra importantes disparidades. La Unión Europea, por su parte, presenta un nivel de desigualdad algo menor. Por ejemplo, según datos de Naciones Unidas, en Brasil, el 50 % inferior de la población gana 29 veces menos que el 10 % superior, mientras que este valor es de 7 en Francia (United Nations, 2022).

⁵⁵ Citado de World Inequality Lab (2022). Una historia sobre las desigualdades mundiales puede consultarse en Milanovic (2011 y 2024).

Figura 12

Diferencias de ingresos entre el 10% superior y el 50% inferior en todo el mundo, 2021



Nota. Adaptado de *Diferencias de ingresos entre el 10% superior y el 50% inferior en todo el mundo, 2021*, por L. Chancel, 2022, World Inequality Report United Nations.

- *Pérdida de identidad cultural.* Algunos críticos argumentan que la globalización ha favorecido la expansión de la cultura estadounidense y europea, lo cual ha generado una erosión de las culturas autóctonas. Este fenómeno ha promovido una homogeneización cultural y una uniformidad en los hábitos de consumo a nivel global. Marcas como Coca-Cola y McDonald's se han extendido mundialmente, y el cine de Hollywood, junto con nuevas plataformas de entretenimiento digital como Netflix, YouTube y las redes sociales, ha desempeñado un papel significativo en este proceso (Cowen, 2009).

Crisis de Gobernanza

La gobernanza se define como la capacidad de las instituciones democráticas

para abordar y resolver eficazmente los problemas sociales, operando con transparencia y permitiendo que los ciudadanos comprendan los procesos de manera justa.

En cambio, la crisis de gobernanza se presenta cuando una parte de la sociedad pierde la confianza en las instituciones tradicionales del país. Estos individuos se perciben perjudicados y consideran que su voto carece de eficacia para resolver sus problemas, pues existen intereses superiores que obstruyen los procesos democráticos.

Figura 13

El trilema de la globalización



Nota. El informe de la Fundación FOESSA (2025), publicado recientemente, profundiza en esta preocupación. Tomado de *La paradoja de la globalización. Democracia y el futuro de la economía mundial*, por D. Rodrik (p. 219), 2011, Antoni Bosch.

El economista Dani Rodrik abordó este fenómeno mediante el concepto del “trilema de la globalización”, ilustrado en la Figura 13. Según su planteamiento, solo es posible elegir dos de los vértices del triángulo, pero no los tres simultáneamente.

El orden global establecido tras la Segunda Guerra Mundial, representado por los acuerdos de Bretton Woods, permitía la coexistencia de los estados-nación con una política democrática de alcance nacional. Sin embargo, para combinar una hiperglobalización con una política democrática, se requeriría una gobernanza global, lo cual, en el contexto actual, resulta utópico. Finalmente, la situación contemporánea, caracterizada por la persistencia de los estados-nación en un mundo hiperglobalizado, impone una “camisa de fuerza” que limita la posibilidad de una política democrática.

Las causas de este desencanto hacia el sistema democrático son diversas; entre las más influyentes se encuentran

- El aumento de las desigualdades económicas en las últimas tres décadas ha sido un factor decisivo en la evolución política reciente. La percepción de que, independientemente del partido político al que se vote, una vez en el poder, este no buscará resolver los problemas de la ciudadanía, sino que se someterá a los intereses de las élites corporativas, ha contribuido a la ruptura del sistema político tradicional y al auge de partidos populistas y nacionalistas de carácter antisistema, los cuales buscan ganar el apoyo de los sectores desencantados mediante críticas directas a las instituciones establecidas.

En este contexto, la crisis financiera de 2008 representó un punto de inflexión significativo. Las estrictas políticas de austeridad impuestas en diversos países fueron especialmente duras para amplios sectores de la población, mientras que el rescate de entidades bancarias, aunque justificable desde un punto de vista económico, evidenció la prioridad otorgada a ciertos intereses. Este contraste entre la severidad de las políticas para la ciudadanía y la disposición a rescatar al sector bancario generó un caldo de cultivo propicio para el desencanto hacia las instituciones⁵⁶.

- Los *casos de corrupción*, los escándalos políticos y el incumplimiento de los programas electorales, junto con la falta de transparencia y ejemplaridad en los partidos tradicionales, han erosionado la credibilidad de dichas formaciones políticas (Rose-Ackerman, 2016).

- La *proliferación de nuevos canales de información* ha facilitado la propagación de noticias falsas y sin contrastar a gran velocidad, lo cual ha debilitado la credibilidad de los medios

tradicionales, que son percibidos como defensores de intereses corporativos (Pennycook et al., 2019).

Las *consecuencias* de esta crisis de confianza en las instituciones democráticas se manifiestan de diversas formas:

- *Deslegitimación de las instituciones democráticas*. Una parte de los ciudadanos pierden la confianza en los gobiernos y en el sistema judicial y votan a líderes autoritarios de partidos populistas que prometen resolver problemas complejos con fórmulas fáciles y que cuando alcanzan o influyen en el poder socavan los principios democráticos (Mounk, 2018; Bélanger, 2017).

- *Polarización social*. La sociedad se divide en extremos irreconciliables, de modo que los partidos gobernantes o en la oposición no ven la necesidad de cumplir sus programas electorales, pues cuentan con el voto garantizado en la medida en que eviten que los oponentes lleguen al poder. Esto impide la posibilidad de consensos y, con el tiempo, muchos ciudadanos acaban votando a partidos extremistas como alternativa a un sistema que perciben como corrupto (Schedler, 2024).

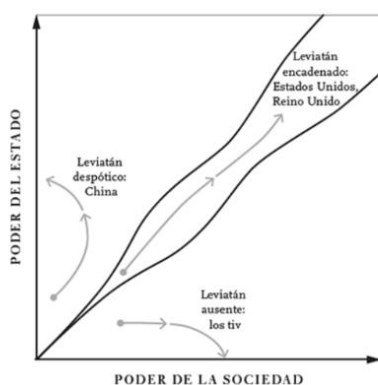
- *Aumento de la conflictividad social*. La pérdida de confianza en las instituciones se manifiesta con frecuencia en protestas de gran intensidad contra las desigualdades socioeconómicas en países

⁵⁶ Este fenómeno ha afectado especialmente a los partidos políticos socialdemócratas, que han abandonado sus tradicionales políticas redistributivas y se han centrado en políticas 'identitarias', que pretenden ganar el voto de determinadas minorías, perdiendo su base natural de votantes y caminando hacia la irrelevancia política en muchos países de nuestro entorno. Véase, Kramer (2019) y Maravall (2025).

en desarrollo o contra problemas como la falta de vivienda o el turismo de masas en países desarrollados.

Figura 14

El pasillo estrecho de Acemoglu y Robinson



Nota. Tomado de *El pasillo estrecho. Estados, sociedades y cómo alcanzar la libertad*, por D. Acemoglu & J. Robinson, 2019, Deusto.

La Figura 14 ilustra la fragilidad histórica de los sistemas democráticos, los cuales se debaten entre un "leviatán" que otorga cada vez más poder al Estado y la ausencia de un "leviatán", que debilita al Estado y conduce al caos. Acemoglu y Robinson exponen la evidencia histórica que muestra que solo unos pocos países han logrado mantenerse en ese "pasillo estrecho" que proporciona un equilibrio entre ambas fuerzas. Este equilibrio se logra mediante la construcción de instituciones sólidas, pero es fácil desviarse del mismo y caer en el autoritarismo o en la existencia de un Estado fallido.

En la figura 15 podemos ver la fragilidad de la democracia en el porcentaje de países que viven en democracia desde el inicio del siglo XX.

Figura 15

Porcentaje de países que viven en una democracia



Nota. En la figura adjunta se presenta como ejemplo del Leviatán encadenado a los Estados Unidos. Sin embargo, pueden recordarse, en este sentido, los acontecimientos ocurridos en dicho país tras la derrota electoral de Donald Trump frente a Joe Biden, los cuales pusieron a prueba la fortaleza y estabilidad de los poderes compensadores de las instituciones estadounidenses. Adaptado de *Porcentaje de países que viven en una democracia*, Our World in Data

Conflictos Internacionales

Las reglas del juego establecidas en Bretton Woods ya no resultan adecuadas para el contexto actual, pues fueron diseñadas para un mundo mucho más

limitado, en el que participaron 44 países⁵⁷: dentro de una estructura global dividida en dos grandes bloques de poder político y militar que reflejaban los intereses de las potencias vencedoras de la Segunda Guerra Mundial. Los organismos económicos internacionales que surgieron en ese contexto fueron efectivos solo durante un breve periodo, ya que las crisis petroleras de los años 70 y la inconvertibilidad del dólar en 1973 —moneda central del sistema— obligaron a adaptaciones continuas, a medida que se integraban nuevos países.

Un organismo clave en la etapa de la globalización actual ha sido la Organización Mundial del Comercio (OMC)⁵⁸, que reemplazó al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés). Desde su creación, la OMC ha promovido una progresiva reducción de los aranceles para facilitar el comercio internacional, y ha servido de apoyo a la globalización actual. Sin embargo, este proceso ha generado, además de las tensiones sociales previamente descritas, nuevas tensiones de carácter geopolítico que se abordarán brevemente a continuación.

⁵⁷ Muchos países de África y Asia eran colonias de países europeos.

⁵⁸ La Organización Mundial del Comercio (OMC) fue establecida en 1994 mediante los Acuerdos de Marrakesh; y, por tanto, no formó parte de los Acuerdos de Bretton Woods.

- De la Guerra Fría con una potencia hegemónica en Occidente a *un mundo multipolar*. La rivalidad entre Estados Unidos y China constituye el conflicto geoestratégico central en la actualidad (Vázquez & Visentin, 2025). La Unión Europea y Japón intentan desempeñar un papel de mediación entre ambos rivales, procurando no quedar rezagados en áreas estratégicas como la IA, el *big data*, las energías renovables, las nuevas redes de telecomunicaciones (5G y 6G), y otros sectores de las tecnologías emergentes que configuran la contienda geoestratégica por el liderazgo futuro. Asumir un rol relevante o de liderazgo en estas áreas podría desencadenar futuras guerras comerciales (Oermann & Wolff, 2022).

La pandemia de COVID-19 puso de manifiesto la dependencia de China de muchos productos estratégicos y ha llevado a numerosas empresas occidentales a replantear la seguridad de sus cadenas de suministros pretendiendo regionalizarlas para reducir riesgos en un proceso de desglobalización.⁵⁹

A diferencia de la etapa globalizadora promovida por Estados Unidos a través de la OMC, que

⁵⁹ Un ejemplo podría ser el dominio que Taiwán tiene en la producción de ‘chips’ avanzados, con una cuota de mercado superior al 90%. La reivindicación china sobre este territorio podría desembocar en tensiones muy graves.

incentivaba el desarme arancelario, en el contexto actual se prevé un aumento de aranceles, sanciones económicas y restricciones a las exportaciones de tecnologías sensibles. Además, los conflictos en torno a la seguridad de los datos y la ciberseguridad están en aumento, lo que ha llevado a la imposición de sanciones a empresas líderes en estos ámbitos.

Todo ello podría derivar en guerras comerciales en las que las principales potencias económicas respondan con medidas recíprocas, provocando inflación y una disminución en el poder adquisitivo de los consumidores a nivel global y lo que es peor, en una guerra militar.⁶⁰

- *Las rivalidades regionales.*
En un segundo nivel se encuentran los conflictos regionales. Un ejemplo destacado es la rivalidad entre Arabia Saudí e Irán, así como entre Israel y los palestinos, que ha derivado en conflictos armados en Oriente Medio, incluyendo guerras en Siria, Yemen, Irak y Afganistán.

⁶⁰ El profesor de geopolítica de la Universidad de Harvard, Graham Allison (2017), plantea, a partir de datos históricos, el dilema de si la actual guerra comercial podría derivar en un conflicto militar. En su obra, Allison sostiene que cuando una potencia emergente desafía a una potencia dominante, existe una alta probabilidad de que el conflicto desemboque en una guerra. Este fenómeno, conocido como la "Trampa de Tucídides", ya se manifestó en casos históricos como el de Atenas y Esparta en la antigua Grecia, así como en el conflicto entre Alemania y Gran Bretaña en el siglo XX. El autor analiza 16 casos de este tipo, de los cuales 13 derivaron en conflictos bélicos.

La pugna por el control regional entre los primeros, junto con la intervención de potencias extranjeras, genera una considerable inestabilidad y violencia en la región.

En Asia, el poder militar de China y su reclamación de soberanía sobre la isla de Taiwán representan una fuente de tensión futura inevitable con Estados Unidos, a la cual deben sumarse los conflictos territoriales con India y Japón, así como la tensión permanente entre las dos Coreas.⁶¹

En Europa, la agresión de Rusia contra Ucrania y el temor de los antiguos países del Este europeo a convertirse en los próximos objetivos de Rusia, ha llevado a estos países a apresurarse en su integración en la UE y la OTAN. Además, la incertidumbre en torno al futuro de la OTAN, acentuada por la administración Trump, que mostró un interés mayor en los problemas del sudeste asiático, constituye otro foco de conflicto importante en el contexto europeo.

- *La geopolítica de los recursos.* Los recursos naturales han sido históricamente una fuente de conflictos. En siglos anteriores, estos recursos

⁶¹ Véase Kaplan (2014). Este reconocido autor plantea que el desarrollo de una estrategia de equilibrio de poder en la región será esencial para evitar una confrontación abierta, aunque advierte que la estabilidad en el Pacífico es cada vez más precaria debido a estas tensiones acumuladas con el creciente poder militar de China.

constituyeron el origen del colonialismo por parte de los países europeos. Durante la Guerra Fría, la preocupación estratégica por el control de recursos clave fue un elemento central en la toma de decisiones de las grandes potencias. En los años noventa, recursos como el petróleo, los diamantes o la madera se posicionaron en el centro de numerosos conflictos, particularmente en Oriente Medio y África.

El control de los recursos mineros ha sido una causa recurrente de guerras civiles en África. No obstante, recursos como el petróleo, que requieren grandes inversiones para su extracción y comercialización, tienden a estar bajo el control de gobiernos nacionales. En estos casos, los conflictos suelen ocurrir entre países, como ejemplifican la invasión iraquí de Kuwait y la posterior guerra liderada por Estados Unidos contra Irak.

Asimismo, estos recursos también han provocado golpes de Estado o conflictos secesionistas, como en el caso de Sudán.

En los países en desarrollo, la abundancia de recursos naturales se correlaciona frecuentemente con la existencia de gobiernos autoritarios, altos niveles de corrupción en las élites, bajos indicadores de calidad de vida para la población y el prolongamiento de guerras civiles (Williams & Le Billon, 2017).

Por el contrario, en los países desarrollados, la experiencia demuestra que los efectos de los recursos naturales pueden ser positivos o negativos, dependiendo de su gestión. Por ejemplo, el descubrimiento de petróleo en el Mar del Norte desencadenó un proceso de hipertrofia económica en los Países Bajos, centrado en el sector energético, junto con un aumento de la inflación, conocido como "enfermedad holandesa". Sin embargo, en el caso de Noruega, la creación de un fondo soberano significativo permitió evitar estos efectos adversos y mejorar considerablemente los servicios públicos, posicionando al país como uno de los de mayor calidad de vida a nivel mundial. En la actualidad, China domina la producción de tierras raras minerales esenciales para las nuevas tecnologías.⁶²

En resumen, los conflictos internacionales derivados de estos retos serán fundamentales en la estabilidad y la prosperidad global. En el futuro, es previsible que el acceso a recursos como el agua, el petróleo, el gas y ciertos minerales continúe siendo una fuente de conflictos, especialmente en países en desarrollo. Sería deseable que tales disputas se resolvieran a través de mecanismos de arbitraje y de

⁶² En este punto hemos seguido lo expuesto en Le Billon (2005). Otro texto interesante, donde se exponen una relación bastante exhaustiva de los conflictos recientes es Klare (2020).

manera pacífica, promoviendo la estabilidad y el desarrollo sostenible.

Los Riesgos Sanitarios Futuros

Los avances en la globalización, el desarrollo de la medicina, el envejecimiento poblacional, el cambio climático y los conflictos internacionales plantean retos sanitarios que exigen una atención prioritaria.

A continuación, se exponen los desafíos más significativos.

En el *contexto de la Unión Europea*, los problemas de salud no solo se consideran una cuestión de bienestar social, sino también de productividad y equidad. Una población sana es más productiva y reduce costes asociados al absentismo laboral y al uso intensivo de los servicios sanitarios.⁶³

⁶³ Así se construyó el sistema sanitario y otros mecanismos de seguridad social en el Reino Unido. Fue Sir William Beveridge, economista británico, quien en 1942 emitió un informe titulado "*Social Insurance and Allied Services*" (Seguro Social y Servicios Afines), en el que identificaba cinco males que afectaban a la sociedad británica: el desempleo, la enfermedad, la ignorancia, la pobreza y la suciedad. Para abordar estos problemas, proponía la creación de un sistema nacional de seguridad social, financiado a través de cotizaciones sociales, que brindara cobertura a la población en relación con estos riesgos. Beveridge no lo presentó como un acto de caridad, que probablemente habría sido rechazado por el Parlamento, sino como una inversión esencial que incrementaría la productividad económica. A pesar de sus argumentos, el Partido Conservador, liderado por Winston Churchill, el héroe de la Segunda Guerra Mundial, no adoptó sus recomendaciones y, en contra de todo pronóstico, el Partido Conservador perdió las elecciones en favor del Partido Laborista, encabezado por Clement Attlee, quien sí incluyó las propuestas de Beveridge en su programa electoral y fueron aprobadas por ley en 1948. Posteriormente,

Desde esta perspectiva, los recursos destinados a la salud deben entenderse como una inversión estratégica más que como un gasto. Además, es crucial que la sociedad perciba estos servicios como equitativos y de calidad, lo que refuerza la confianza pública en los sistemas sanitarios.

La Organización Mundial de la Salud (OMS) identifica una serie de riesgos clave para la salud mundial que requieren una acción inmediata.⁶⁴

- *Las enfermedades infecciosas emergentes y reemergentes.* La aparición de nuevos patógenos, como el SARS-CoV-2, y el resurgimiento de enfermedades previamente controladas, como el sarampión, son preocupaciones destacadas. El uso indiscriminado de antibióticos está generando cepas bacterianas resistentes, lo que subraya la urgencia de desarrollar nuevos medicamentos. La OMS considera este problema como uno de los mayores riesgos para la población mundial, junto con la falta de previsión ante futuras pandemias.

La pandemia de COVID-19 demostró la necesidad de contar con sistemas de salud resilientes y de fomentar la cooperación internacional para afrontar

se fueron desarrollando sistemas de seguridad social similares en otros países de Europa y el mundo occidental.

⁶⁴ Véase <https://www.who.int/news-room/spotlight/ten-threats-to-global-health-in-2019>

emergencias sanitarias.⁶⁵ Asimismo, el aumento de enfermedades no transmisibles, como las cardiovasculares, el cáncer, la diabetes y los trastornos de salud mental, exige su plena integración en los servicios de salud (WHO, 2013).

- *Desigualdades en el acceso a la atención sanitaria.* Las disparidades socioeconómicas y geográficas limitan el acceso equitativo a los servicios de salud, elevando la mortalidad en las regiones más pobres. La OMS aboga por la implementación de una cobertura sanitaria universal como un medio para reducir estas inequidades y garantizar un acceso justo y equitativo.⁶⁶

- *Impacto del cambio climático en la salud.* El cambio climático está alterando los patrones de transmisión de enfermedades transmitidas por vectores como el dengue y el tifus, además de exacerbar patologías respiratorias debido a la contaminación del aire y el calor extremo. Estos cambios subrayan la

necesidad de medidas preventivas y de adaptación.⁶⁷

- *Contaminación ambiental y residuos tóxicos.* La exposición a residuos industriales y productos químicos, así como la contaminación del aire, constituye una amenaza significativa para la salud pública, incrementando la incidencia de enfermedades crónicas.

- *Crisis sanitarias debidas a conflictos bélicos y desastres naturales.* Los conflictos bélicos y los desastres naturales pueden colapsar los sistemas sanitarios, como se ha visto en el conflicto de Gaza, el terremoto que afectó a Turquía y Siria, y la sequía en Sudán. Estas situaciones requieren respuestas coordinadas y solidarias a nivel internacional.⁶⁸

- *Envejecimiento de la población.* El envejecimiento poblacional aumenta la prevalencia de enfermedades crónicas y los costes asociados, desafiando la sostenibilidad de los sistemas sanitarios, especialmente en países ricos y en regiones como China, afectadas por políticas demográficas previas.⁶⁹

⁶⁵ Véase O'Neill, Jim (2016) y de la Organización Mundial de la Salud: <https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/antimicrobial-resistance>. En cuanto a la falta de previsión para futuras pandemias puede verse: OECD: "Ready for the Next Crisis? Investing in Health System Resilience"; París, 2023, en https://www.oecd.org/en/publications/ready-for-the-next-crisis-investing-in-health-system-resilience_1e53cf80-en.html. Asimismo, <https://www.thepandemicfund.org/news/blog/we-are-still-unprepared-next-pandemic-we-can-fix>

⁶⁶ Véase WHO en https://www.who.int/es/health-topics/universal-health-coverage#tab=tab_1

⁶⁷ Véase WHO en <https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/climate-change-and-health>

⁶⁸ Véase WHO en <https://www.who.int/health-topics/emergencies>

⁶⁹ Véase WHO en <https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/ageing-and-health>. En el caso de la Unión Europea se apuesta por una mayor inversión en prevención para reducir la incidencia de estas enfermedades y aprovechar las nuevas tecnologías para mejorar la atención de la población

- *Seguridad alimentaria.* Las prácticas intensivas en agricultura y ganadería incrementan los riesgos de enfermedades transmitidas por alimentos y zoonosis, como se cree que ocurrió con el COVID-19. Este aspecto subraya la necesidad de políticas alimentarias seguras y sostenibles.⁷⁰

- *Sostenibilidad financiera de los sistemas sanitarios.* El gasto sanitario está aumentando en todos los países con sistemas públicos, privados o mixtos. Según la OMS, este gasto representa aproximadamente el 10% del PIB mundial, y en algunos países, como los Estados Unidos, en 2015, el gasto sanitario representó el 16,9% del PIB (OECD, 2017). Este desafío exige una mayor eficiencia en el uso de recursos, lo que puede lograrse mediante la digitalización, la telemedicina, la IA y el uso del *big data* para personalizar y mejorar los diagnósticos y tratamientos. La Unión Europea debe evitar quedar rezagada en áreas emergentes como la biotecnología.

En definitiva, enfrentar estos retos sanitarios requiere la implementación de políticas públicas eficaces, apoyadas en la colaboración internacional y el uso de tecnologías avanzadas. Es esencial que la

anciana. En el caso de China, 'la política del hijo único' ha envejecido a su población antes de tener los sistemas de seguridad social más potentes de los países ricos.

⁷⁰ Véase FAO en <https://www.fao.org/codex-food-standards-zoonotic-diseases/es>

Unión Europea potencie su capacidad en biotecnología y desarrollo farmacéutico para abordar problemas como el envejecimiento poblacional y las crisis sanitarias derivadas de pandemias o del cambio climático. Solo a través de un enfoque estratégico y colaborativo será posible garantizar la sostenibilidad y calidad de los sistemas de salud en un mundo en constante cambio.

Comentarios Finales

Como tantas veces a lo largo de la historia, esta vez tampoco se han cumplido los pronósticos. Los acontecimientos ocurridos en las postrimerías del siglo XX hacían presagiar que el XXI sería una centuria distinta y mejor en muchos sentidos. El desplome del sistema soviético, el final de la guerra fría, el avance de las democracias liberales, la globalización de la economía y las finanzas, la aparición en escena de tecnologías disruptivas, la preocupación y una mayor sensibilidad por las consecuencias del cambio climático; estos factores, entre otros, pintaban un futuro en el que predominarían el progreso en lo económico y en lo social, así como la democracia liberal en lo político.

Nada más lejos de la realidad. Acontecimientos como los atentados del 11 de septiembre de 2001 y la crisis económica y financiera de 2008 echaron por tierra las previsiones más optimistas.

En este orden de ideas, los fenómenos analizados en este artículo configuran un futuro plagado de incertidumbre y de incógnitas. Así pues, las consecuencias del cambio climático; los efectos de la nueva revolución tecnológica y el futuro del trabajo; el impacto del envejecimiento de la población y los movimientos migratorios; el aumento de las desigualdades socioeconómicas; los conflictos geoestratégicos y el retroceso de la globalización; están visualizando un panorama muy diferente al previsto en los inicios del presente siglo. Hasta tal punto es así que se cuestiona el progreso; se habla de desglobalización; se pone en entredicho la democracia liberal; proliferan los conflictos de todo tipo a nivel mundial; crecen el malestar social, la preocupación por las desigualdades y la polarización política. En suma, un mundo que en poco se parece al que se vislumbraba a finales del siglo pasado.

Sobre este artículo planea una cuestión clave: ¿Estamos en una época de cambios o en un cambio de época? Dejamos que sea el lector el que tras su lectura de respuesta a la pregunta planteada.

Referencias

- Abbott, R., & Bogenschneider, B. (2018). “Should Robots Pay Taxes? Tax Policy in the Age of Automation”. *Harvard Law & Policy Review*, 12, 145-176.
- Acemoglu, D., & Robinson J. A. (2019). *El pasillo estrecho. Estados, sociedades y cómo alcanzar la libertad*. Deusto.
- Acemoglu, D. (30 de junio de 2024). “Si la democracia no favorece a los trabajadores, morirá”; *El País*.
- ACNUR (2023). *Tendencias globales de desplazamientos forzados 2022*. Naciones Unidas.
- Ahn, N. García, J., & Herce, J. A. (2003). *Gasto sanitario y envejecimiento de la población en España*. Fundación BBVA.
- Aker, D. Y., & Görmüs, A. (2018). Employment of Return Migrants in Turkey. Evidence from the Labour Force Survey. *Migration Letters*, 15(3). 437–451. <https://doi.org/10.59670/ml.v15i3.364>
- Aksoy, Y., Basso, H. S., Smith, R. P., & Grasl, T. (2019). Demographic Structure and Macroeconomic Trends. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 11(1), 193–222.
- Alesina, A., & La Ferrara, E. (2002). Who trusts others. *Journal of Public Economics*, 85(2), 207–234. [https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(01\)00084-6](https://doi.org/10.1016/S0047-2727(01)00084-6)
- Allison, G. (2017). *Destined for War: Can America and China Escape Thucydides' Trap?* Houghton Mifflin Harcourt.
- Alpidovskaya, M. L., Karaseva, L. A., Mamagulashvili, D. I., Bogoviz, A. V., & Krivtsov, A. (Eds.). (2021). *Industry 4.0: Implications for Management, Economics and Law* (Vol. 4). De Gruyter.
- Anghel, B., Jimeno J.F., & Jovell, P. (2023). El envejecimiento de la población trabajadora: tendencias y consecuencias. *Papeles de Economía Española*, (176), 76–92.
- Barber, C. (9 de Julio de 2025). *Organized Crime in The Amazon: A Growing Threat to the World's Greatest Tropical Rainforest*. World Resources Institute. <https://www.wri.org/insights/nature-crime-amazon-deforestation>
- Barley, S. R. (2020). *Work and Technological Change*. Oxford University Press.
- Bélanger, É. (2017). Political trust and voting behaviour. En S. Zmerli & T. W. G. van der Meer (Eds.), *Handbook on political*
-

- trust* (pp. 242–255). Edward Elgar Publishing.
- Bhagwati, J. (2007). *In Defense of Globalization. With a New Afterword*. Oxford University Press.
- Blanchard, O., & Rodrik, D. (2022) *Combatiendo la desigualdad*. Deusto.
- Blanchard, O., & Tirole, J. (2021). *Major Future Economic Challenges*. France Stratégie.
- Blau, F. D., & Mackie, C. (Eds.). (2016). *The Economic and Fiscal Consequences of Immigration*. National Academies Press.
- Blomström, M., & Kokko, A. (2003). *The Economics of Foreign Direct Investment Incentives* (Working Paper No. 9489). National Bureau of Economic Research.
- Bloom, D. E., Canning, D., & Fink, G. (2010). Implications of population aging for economic growth; *Oxford Review of Economic Policy*, 26(4), 583–612.
- Boersch-Supan, A., et al. (2015). "Ageing and Economic Growth in Europe". *Journal of the Economics of Ageing*, 5.
- Bourguignon, F. (2015). *The Globalization of Inequality*. Princeton University Press.
- Brautigam, D. (2009). *The Dragon's Gift: The Real Story of China in Africa*. Oxford University Press.
- Casassas, D., & Raventós, D. (Eds.), (2017). *La renta básica en la era de las grandes desigualdades*. El Viejo Topo.
- Castells, M. (2005). *La sociedad red* (Vol. 1). Alianza Editorial.
- Castro Martín, T. (2010). ¿Puede la inmigración frenar el envejecimiento de la población española? (ARI No. 40/2010). Real Instituto Elcano.
- Chuliá Rodrigo, E. (2025). Una década de cambios sociales. En *10º. Aniversario de la Fundación Bancaria Unicaja 2014-2024*. Fundación Unicaja.
- Cipolla, C. M. (Ed.). (1973). *The Industrial Revolution* (Vol.3). Fontana.
- Cowen, T. (2009). *Creative Destruction: How Globalization is changing the World's Cultures*. Princeton University Press.
- Cowen, T. (2014). *Se acabó la clase media: Cómo prosperar en un mundo digital*. Antoni Bosch.
- Cuadrado Roura, J. R. (2025). Geopolítica y tendencias de largo alcance. El triángulo población-desigualdad-migraciones. *Economistas*, 189. 23–41

- Culloty, E., J. Suiter, I. Viriri y S. Creta (2021). Desinformación sobre la migración: un problema antiguo con dimensiones tecnológicas nuevas. En M. McAuliffe & A. Triandafyllidou (Eds.), Informe sobre las Migraciones en el Mundo 2022. Organización Internacional para las Migraciones (OIM).
- De Haas, H. (2024). *Los mitos de la inmigración: 22 falsos mantras sobre el tema que nos divide*. Península.
- De La Fuente, Á. (2025). Tendencias socioeconómicas y perspectivas de futuro. En *10º. Aniversario de la Fundación Bancaria Unicaja 2014-2024*. Fundación Unicaja.
- Devesa, E., Devesa, M., & Meneu, R. (2010). *La pensión de jubilación: Reformulación de la tasa de sustitución para la mejora de la equidad y sostenibilidad del sistema de seguridad social. Resultados basados en la Muestra Continua de Vidas Laborales* (Informe del Proyecto FIPROS No. 2009/27). Ministerio de Trabajo e Inmigración.
- Eggleston, K. N., & Fuchs, V. R. (2012). The new demographic transition: Most gains in life expectancy now realized late in life. *Journal of Economic Perspectives*, 26(3).
- Eguía Peña, B., Aldaz Odriozola, L., & Aizpurua Esnaola, A. (2025). Asimilación ocupacional y salarial de los inmigrantes en el mercado laboral español. *Revista Prisma Social*, (50), 141–166. <https://doi.org/10.65598/rps.5832>
- Eurostat (2023). *Population and demography*. (https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Population_structure_and_ageing)
- European Commission (2013). *Adapting Infrastructure to Climate Change*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52013SC0137>.
- European Commission (2020). *EU Emissions Trading System (EU-ETS)*. https://climate.ec.europa.eu/eu-action/eu-emissions-trading-system-eu-ets_en.
- FAO (2021). *Agriculture and Climate Change*.
- Fernández-Huertas Moraga, J.; Ferrer-i-Carbonell A., & Saiz, A. (2017). *Immigrant Locations and Native Residential Preferences: Emerging Ghettos or New Communities?*. (IZA Discussion Paper No. 11143). Institute of Labor Economics (IZA).

-
- Ford, M. (2016). *El ascenso de los robots. La amenaza de un mundo sin empleo*. Paidós.
- Frank, A. G., Dalenogare, L. S., & Ayala, N. F. (2019). "Industry 4.0 technologies: Implementation patterns in manufacturing companies". *International Journal of Production Economics* 210, 15-26. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2019.01.004>
- Frey, C. B., & Osborne, M. (2017). The Future of employment. How susceptible are jobs to computerisation. *Technological Forecasting and Social Change*, 114, 254–280 <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2016.08.019>
- Fundación FOESSA (2025). *IX Informe sobre exclusión y desarrollo social en España*. Cáritas Española Editores.
- Furman, J. (2022). Mejora de la micro y la macro resiliencia partiendo de los avances en la red de seguridad social. En O. Blanchard & D. Rodrik (Eds.), *Combatiendo la desigualdad*. Deusto.
- Gereffi, G., & Fernandez-Stark, K. (2016). *Global Value Chain Analysis: A Primer*, (2ª ed.). Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC). Duke University.
- Gordon, R. J. (2016a). Estancamiento secular. Una visión desde la perspectiva de la oferta. *Boletín CEMLA*. Artículo original publicado en *American Economic Review: Papers & Proceedings*, 105[5], 54–59, <http://dx.doi.org/10.1257/aer.p20151102>.
- Gordon, R. J. (2016b). *The rise and fall of American growth: The US standard of living since the Civil War*. Princeton University Press.
- Hansen, A. (1939). Economic progress and declining population growth. *American Economic Review*, 29(1).
- Harari, Y. N. (2015). *Sapiens. De animales a dioses. Una breve historia de la Humanidad*. Debate.
- Hatton, T. & Williamson, J. G. (1998). *The Age of Mass Migration: Causes and Economic Impact*. Oxford University Press.
- Hatton, T. & Williamson, J. G. (2008). *Global Migration and the World Economy: Two Centuries of Policy and Performance*. The MIT Press.
- Hernández De Cos, P. (2023). *Productividad, crecimiento sostenible y prosperidad*. Banco de España.
-

- International Monetary Fund. (2018). Is productivity growth shared in a globalized economy? En *World Economic Outlook, April 2018: Cyclical upswing, structural change* (pp. 173–214).
- INE (2021). *Demografía de Europa. Estadísticas visualizadas*. Instituto Nacional de Estadísticas.
- IPCC (2007). *Climate Change 2007: Impacts, Adaptation and Vulnerability*. (M. L. Parry, O. F. Canziani, J. P. Palutikof, P. J. van der Linden, & C. E. Hanson, Eds.). Cambridge University Press.
- IPCC (2021). *Climate Change 2021. The Physical Science Basis*. (V. Masson-Delmotte, P. Zhai, A. Pirani, S. L. Connors, C. Péan, S. Berger, N. Caud, Y. Chen, L. Goldfarb, M. I. Gomis, M. Huang, K. Leitzell, E. Lonnoy, J. B. R. Matthews, T. K. Maycock, T. Waterfield, O. Yelekçi, R. Yu, & B. Zhou, Eds.) Cambridge University Press.
- IUCN NL (2024). *Drivers of deforestation in the Colombian Amazon*. https://www.iucn.nl/app/uploads/2024/06/Drivers-of-deforestation-in-the-Colombian-Amazon_IUCN-NL-2024.pdf
- Jorgenson, A. K., Fiske, S., Hubacek, K., Li, J., McGovern, T., Rick, T., Schor, J. B., Solecki, W., York, R. y Zycherman, A. (2019). Social science perspectives on drivers of and responses to global climate change. *WIREs Climate Change*, 10(1), Artículo e554.doi: 10.1002/wcc.554
- Kaplan, R. D. (2014). *Asia's cauldron. The South China sea and the end of a stable Pacific*. Random House.
- Klare, M. T. (2020). Guerras por los recursos. El futuro escenario del conflicto global. *Geopolítica Internacional*, nº 21.
- Kramer, S. P. (2019). *Socialism in Western Europe. The experience of a generation*. Routledge.
- Le Billon, P. (2005). *Geopolitics of resource wars. Resource dependence, governance and violence*. Frank Cass.
- Leal Filho, W., Azeiteiro, U. M. y Alves, F. (Eds.). (2016). *Climate change and health: Improving resilience and reducing risks*. Springer.
- Lee, S.-H & Yoon, S.-Y. (2018). *No seas Neanderthal y otras historias sobre la evolución humana*. Debate.
- Lu, Y. (2017). Industry 4.0: A survey on technologies, applications and open research issues. *Journal of Industrial Information Integration*, 6, 1-10.

-
- Lucas, R. E. (2018). What Was the Industrial Revolution. *Journal of Human Capital*, 12(2), 182-203.
- McAuliffe, M. & Oucho, L. A., (Eds.), (2024). *Informe sobre las Migraciones en el Mundo 2024*. Organización Internacional para las Migraciones.
- Malamud, M. (2018). Economías ilícitas en la Amazonia: un desafío para la gobernabilidad en Perú, Brasil y Colombia. *Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, 12(1), 34-47.
- Manning, P. (2015). Migration in human history. En D. Christian, (Ed.), *The Cambridge World History: Vol. 1. Introducing world history, to 10,000 BCE* (pp. 277–310). Cambridge University Press.
- Maravall, J. M. (2025). *Political intrigues. social democracy, electoral accountability, and manipulation*. Springer.
- Mazur, O. (2019). Taxing the Robots. *Pepperdine Law Review*, 46(2), 277-330
<https://digitalcommons.pepperdine.edu/plr/vol46/iss2/2>
- McKinsey Global Institute (2017). *El futuro que funciona: automatización, empleo y productividad*. McKinsey & Company.
- Mechler, R., Bouwer, L. M., Schinko, T., Surminski, S. y Linnerooth-Bayer, J. (Eds.). (2019). *Loss and damage from climate change: Concepts, methods and policy options*. Springer.
- Mestres Domènech, J. (2019). El envejecimiento de la población española y su impacto macroeconómico. *Papeles de Economía Española*, (161).
- Metcalf, G. E. (2019) *Paying for Pollution: Why a Carbon Tax Is Good for America*. Oxford University Press.
- Milanovic, B. (2011). *The Haves and the Have-Nots: A Brief and Idiosyncratic History of Global Inequality*. Basic Books.
- Milanovic, B. (2017). *Desigualdad mundial. Un nuevo enfoque para la era de la globalización*. FCE. México D.F.
- Milanovic, B. (2024). *Miradas sobre la desigualdad. De la Revolución Francesa al final de la Guerra Fría*. Taurus.
- Mo, L. y Wei, Y. (2018). *China's demographic dilemma and potential solutions: Population aging and population control*. Springer.
- Modigliani, F. (1966). "The Life Cycle Hypothesis of Saving, the Demand for Wealth and the Supply of
-

- Capital". *Social Research*, 33(2), 160-217.
- Mokyr, J. (Ed.). (1999). *The British Industrial Revolution: An economic perspective* (2nd ed.). Westview Press.
- Mounk, Y. (2018). *El pueblo contra la democracia. Por qué nuestra libertad está en peligro y cómo salvarla*. Planeta.
- Moya, J. C. & McKeown, A. (2010). World migration in the long twentieth century. En M. Adas (Ed.), *Essays on twentieth-century history* (pp. 9–52). Temple University Press.
- Naciones Unidas (2024). *Informe sobre la economía digital 2024. Forjar un futuro digital ambientalmente sostenible e inclusivo*. UNCTAD.
- National Research Council (1995). *Natural Climate Variability on Decade-to-Century Time Scales*. National Research Council.
- Nilekani, N. (2009). *Imagining India: The idea of a renewed nation*. Penguin Books.
- Nordhaus, W. (2008). *A question of balance: Weighing the options on global warming policies*. Yale University Press
- OECD (2017). *Statistical Database-Health expenditure and financing-Retrieved*.
- OECD (2023). *Ready for the Next Crisis? Investing in Health System Resilience*.
https://www.oecd.org/en/publications/ready-for-the-next-crisis-investing-in-health-system-resilience_1e53cf80-en.html .
- OECD (2024a). *Health at a Glance*.
- OECD (2024b). *Pension Markets in Focus*.
- Oermann, N. O. y Wolff, H.-J. (2022). *Trade wars: Past and present*. Oxford University Press.
- Oficina Nacional de Prospectiva y Estrategia del Gobierno de España (2021). *España 2050. Fundamentos y propuestas para una Estrategia Nacional de Largo Plazo*. La Moncloa.
- O'Neill, J. (2016). *Tackling Drug-resistant Infections Globally: Final Report and Recommendations*. Review of Antimicrobial Resistance.
- Ortega Pérez, N. (2023). Discriminación, libertad religiosa y migración en Europa: El caso de las comunidades musulmanas en España. *Journal of the Sociology and Theory of Religion*, 15, 78-103. <https://doi.org/10.24197/jstr.1.2023.78-103>
- Our word in data (<https://ourworldindata.org/>).
- Pailler, S. (2018). Re-election incentives and deforestation cycles in the

- Brazilian Amazon. *Journal of Environmental Economics and Management*, 88, 345-365. <https://doi.org/10.1016/j.jeem.2018.01.008>
- Pennycook, G., Bear, A., Collins, E. T. y Rand, D. G. (2020). The implied truth effect: Attaching warnings to a subset of fake news stories increases perceived accuracy of stories without warnings. *Management Science*, 66(11), <https://doi.org/10.1287/mnsc.2019.3478>
- Pérez-Díaz, V. & Rodríguez, J. C. (2016) *El futuro del trabajo*. Fundación Rafael del Pino.
- Piketty, T. (2014). *El capital del siglo XXI*. Fondo de Cultura Económica.
- Reinhart, C. & Rogoff, K. (2012). *Esta vez es distinto. Ocho siglos de necesidad financiera*; Fondo Cultura Económica.
- Rigo, D. (2021). Global value chains and technology transfer: new evidence from developing countries. *Review of World Economics*, 157 (2).
- Rodrik, D. (2012). *La paradoja de la globalización. Democracia y el futuro de la economía mundial*. Antoni Bosch.
- Rose-Ackerman, S., & Palifka, B. J. (2016). *Corruption and Government: Causes, Consequences, and Reform*, (2ed). Cambridge University Press.
- Sasaki, H. (2024). Effects of product and process innovation on growth and unemployment. *SN Business & Economics*, 4(1), Artículo 140. <https://link.springer.com/article/10.1007/s43546-024-00733-3>.
- Schedler, A. (2024). Rethinking Political Polarization. *Political Science Quarterly*, 138(3), 335–359. <https://doi.org/10.1093/psquar/qqad038>
- Schwab, K. (2016). *La cuarta revolución industrial*. Penguin.
- Shanmugaratnam, T. (2022). El potencial desaprovechado de la educación. En O. Blanchard y D. Rodrik (Eds.), *Combatiendo la desigualdad*. Deusto
- Standing, G. (2014). *The Precariat: The New Dangerous Class*. Bloomsbury Academic.
- Stern, N. (2007). *The Economics of Climate Change*. Cambridge University Press.
- Stiglitz, J., & Greenwald, B. (2014). *La creación de una sociedad del aprendizaje*. La Esfera de los Libros.
- Stiglitz, J. E. (2018). *El malestar de la globalización*, (2.ªed). Taurus.
-

-
- Summers, L. H. (2015). Demand side secular stagnation. *American Economic Review: Papers & Proceedings*, 105(5), 60–65.
- Summers, L. H. (2020). Aceptar la realidad del estancamiento secular. Fondo Monetario Internacional. *Finanzas y Desarrollo*, 17-19.
- U4 Anti-Corruption Resource Centre (2025). *Deforestation in Peru: Confronting the informal practices, state capture, and collusion*, Chr. Michelsen Institute.
- UN DESA (s.f.). *Data accessed via the Migration Data Portal*. https://www.migrationdataportal.org/international-data?i=stock_abs_&t=2024
- United Nations (2019). *Climate Change and Security Risks*.
- United Nations (2023). *Emissions Gap Report 2023*.
- United Nations (2025), *International Migrant Stock 2024: Key facts and figures*.
- Vázquez Rojo, J. & Visintin, S. (2025). La carrera de Estados Unidos y China por el liderazgo tecnológico mundial. *Economistas*, 189, 53-68.
- WHO (2012). *Comprehensive Mental Health Action Plan 2013-2020*.
- Williams, A. & Le Billon, P., (Eds.), (2017). *Corruption, Natural Resources and Development. From Resource Curse to Political Ecology*. Edward Elgar.
- Williamson, J. G. (2004). *The Political Economy of World Mass Migration Comparing Two Global Centuries*. American Enterprise Institute for Public Policy Research Press.
- WHO. (s.f) *Fast Fact. On Climate and Health*. World Health Organization.
- Wolf, M. (2004). *Why Globalization Works*. Yale University Press.
- World Bank (2016). *Shock Waves: Managing the Impacts of Climate Change on Poverty*.
- World Bank (2018). *Groundswell: Preparing for Internal Climate Migration*.
- World Inequality Lab (2022). *World Inequality Report 2022*.
- Zickgraf, C., Castillo Betancourt, T., & Hut, E. (Eds.). (2021). *The state of environmental migration*. Presses Universitaires de Liège.
-

El Arte como Activo en el Sistema Financiero Global

Désirée Arrizabalaga

Profesional independiente

Resumen: Este artículo examina el arte contemporáneo como activo financiero desde un enfoque cualitativo e interpretativo. A través del análisis de bases de datos de subastas, informes de mercado y teoría crítica, se explora cómo el arte funciona simultáneamente como inversión y capital simbólico. Los hallazgos indican que el arte emergente ofrece bajo riesgo y alta legitimación cultural. Se abordan los NFTs, el arte generado por IA y las casas de subasta como mecanismos que reconfiguran la percepción y valoración estética bajo lógicas económicas globales.

Palabras clave: Arte contemporáneo, Activo financiero, Capital simbólico, Arte emergente, NFTs, Arte generado por IA, Valor estético, Legitimación cultural, Mercado del arte.

Códigos JEL: Z11

Introducción

El mercado del arte ya no se limita a museos y coleccionistas; se ha integrado con fuerza en el lenguaje de las finanzas. Las obras circulan como activos, los fondos de inversión las incluyen en sus carteras, y el arte entra en la lógica del rendimiento, el riesgo y la diversificación. Esta transformación, lejos de ser anecdótica, refleja un cambio profundo en la relación entre estética y capital.

Dicha mutación no ocurre en el vacío. En el plano económico, la búsqueda de refugios alternativos ante la volatilidad de los mercados ha revalorizado los activos no tradicionales, incluido el arte. Políticamente, la creciente financiarización del arte ha convertido muchas obras en vehículos de inversión global, desplazando

el papel mediador de las instituciones culturales. Socialmente, el arte ha sido y seguirá siendo un indicador de estatus, pero también una herramienta de especulación. Y en lo cultural, la estetización de la economía —donde el valor pasa por la apariencia— convive con una digitalización que ha diluido la experiencia estética en métricas y algoritmos.

Considerando este panorama, surgen varias interrogantes clave: ¿Qué sucede cuando una obra de arte deja de ser contemplada por su valor estético y simbólico, y comienza a ser gestionada como un activo financiero? ¿Qué tipo de sensibilidad —o insensibilidad— emerge al convertir una expresión cultural en una cifra dentro de un portafolio de inversión? ¿En qué medida se transforma la naturaleza

del arte al insertarse en los circuitos del capital especulativo? ¿Implica esta integración una forma de legitimación o, por el contrario, una disolución de su esencia? ¿Cómo está incidiendo este proceso en los mecanismos de valoración, y qué consecuencias tiene en las estructuras de poder y en la acumulación de riqueza cultural y económica?

Este trabajo no pretende ofrecer respuestas concluyentes, sino trazar un mapa de conflictos, contradicciones y oportunidades presentes en este campo. A través del análisis de informes financieros, bases de datos de subastas y estudios críticos, se explorará cómo la obra artística se convierte en activo, dato, símbolo y producto. Se indagará sobre la figura del artista como marca, del coleccionista como gestor de riesgos, y del museo como escenario absorbido por el mercado.

El objetivo es pensar en el arte no como un resto romántico, sino como un nodo activo dentro de un sistema económico que también es simbólico, pues en él circulan signos, reputaciones y narrativas que se compran y venden tanto como los bienes materiales, y donde el valor depende tanto de la confianza y el prestigio acumulado como de la utilidad. Y quizás, desde ahí, abrir nuevas formas de comprender su sentido.

Metodología

Este estudio se enmarca en un enfoque interpretativo, hermenéutico y cultural, que busca analizar cómo el arte contemporáneo funciona como activo financiero y simbólico. No se emplean herramientas cuantitativas ni entrevistas, dado que el objetivo no es medir comportamientos, sino interpretar narrativas, estructuras de legitimación y dinámicas de valor.

Las fuentes utilizadas incluyen informes de mercado y subastas (*The Art Market Report by Art Basel & UBS*, *Artprice*, *Statista*), además de literatura crítica de autores como Bourdieu, Abbing, Manovich y Steyerl. Estas permiten abordar el fenómeno desde una perspectiva interdisciplinaria.

El análisis se articula teóricamente en torno a los conceptos de capital simbólico, creciente influencia financiera en el ámbito cultural y desmaterialización, entendidos como claves para pensar la mutación del valor artístico en contextos de alta circulación económica y tecnológica. Este trabajo tiene un propósito formativo y no constituye asesoría financiera. No existe conflicto de interés por parte del autor en los temas abordados.

La Simbiosis entre lo Estético y lo Financiero: una Reflexión sobre lo Relativo

A lo largo de la historia, el arte ha tenido como propósito fundamental la exploración de la estética y la armonía. Desde las esculturas clásicas de la antigua Grecia hasta las innovaciones pictóricas del Renacimiento, y a lo largo de su continua evolución, el arte ha servido como un espejo de lo sublime y lo eterno. Esta expresión artística ha sido un medio para buscar el equilibrio entre la naturaleza y la razón humana, constituyéndose como una manifestación en la que la noción de lo bello trasciende fronteras culturales, adquiriendo un carácter universal y, en muchos casos, casi inmutable.

Con el transcurso del tiempo, el ideal estético dejó de corresponderse con aquello que fue para Platón o la escolástica: “la belleza es la hermosura de la verdad”. Occidente había desarrollado ampliamente esa conexión entre lo bello y lo verdadero, aunque, en el contexto actual, la noción de verdad ha sido desplazada. Vivimos bajo la influencia del relativismo; ya no hay verdad, por lo tanto, ya no hay belleza.

Hoy, el mercado del arte y el arte contemporáneo, en su radical alejamiento de los cánones clásicos, parecen caminar por senderos paralelos que rara vez se cruzan. Mientras que el primero se nutre de la exclusividad, la escasez y la celebridad,

el segundo privilegia lo conceptual, lo efímero, lo transgresor. Esta desconexión entre lo que se valora en el mercado y lo que se valora en el ámbito artístico está transformando la percepción de la obra. En la actualidad, el valor de una obra no está ligado a la reacción estética que pueda provocar en el espectador, sino a una serie de factores externos que lo han convertido en un bien financiero, y que, en última instancia, podrían prescindir de cualquier cualidad relacionada con el arte o la belleza concreta.

¿Cómo cambia este fenómeno nuestra comprensión del arte y su función en la sociedad? Este giro se ve reflejado y ampliado por los avances en el análisis económico, cuyos estudios, impulsados por economistas como Alfred Marshall y Thorstein Veblen, han permitido una comprensión más compleja de los mecanismos que gobiernan el mercado del arte. Estos dos economistas aportaron teorías clave, que, aunque inicialmente desarrolladas para otros campos, se aplican perfectamente a la valoración del arte en la economía. Los mecanismos que guían este mercado se pueden desglosar en tres áreas fundamentales:

- La evaluación del valor económico de la obra, influenciada por factores como la oferta, la demanda y la subjetividad de los coleccionistas.

- Los principios clave que guían el funcionamiento del mercado, determinados por el contexto sociocultural, la reputación de los artistas y el peso de las instituciones.

- La situación económica que influye tanto en los precios como en la percepción del valor de las obras a través de fluctuaciones del mercado, tendencias de inversión y políticas monetarias.

Así, incluso el análisis económico, ajeno en principio a las cuestiones del arte, permite entender cómo el mercado ha modificado la apreciación de la obra, sustituyendo su antigua riqueza expresiva por un enfoque dominado por el valor monetario y la especulación. A finales del siglo XIX, Marshall (1890/2010) ya apuntaba la dificultad de asignar precio a objetos singulares —como las obras de grandes maestros o las monedas raras— precisamente por carecer de equivalentes directos (p. 193).

En este contexto, el precio de venta de estos artículos está determinado en gran medida por factores impredecibles, lo que subraya la desconexión entre la esencia estética de una obra y su valor en el mercado. Más adelante, Bourdieu (1984) amplió esta reflexión al advertir que “el gusto clasifica, y clasifica al que clasifica”, señalando el papel del capital cultural como instrumento de distinción social (p. 6).

Sin embargo, hoy esa mirada profunda se ve eclipsada por la lógica del mercado: en lugar de valorarse por su calidad intrínseca, la obra pasa a medirse en función de su poder como inversión. En palabras de Abbing (2002), “el valor de mercado del arte depende del capital económico, mientras que el valor estético se determina por el capital cultural. Por eso, a menudo no coinciden” (p. 65).

Lo que muchos coleccionistas hoy critican públicamente, pero practican en la intimidad de sus decisiones, es la tendencia a “comprar arte que combine con el sofá”, una expresión que resume el acto de reducir la obra a un objeto decorativo, subordinado al gusto momentáneo o a las exigencias del entorno.

Más que responder a una búsqueda genuina de significado o a una confrontación con lo simbólico, muchas adquisiciones actuales parecen guiadas por criterios superficiales, donde la obra debe acomodarse no solo al espacio físico, sino también a los valores dominantes de la sociedad: lo políticamente correcto, lo socialmente validado, lo que no incomoda. Ejemplo de ello es la recepción ambigua de obras como las de Maurizio Cattelan, cuya escultura de Hitler arrodillado fue celebrada por su provocación crítica en ciertos círculos, pero también aceptada por su aparente ajuste a una sensibilidad

contemporánea antinazi —es decir, políticamente aceptable.

Sin embargo, difícilmente un coleccionista colocaría el *Fountain de Duchamp* en su salón, porque aún sigue siendo incómodo, porque no “armoniza” ni estética ni ideológicamente con el confort doméstico. Esta paradoja revela que ya no se trata solamente de satisfacer al mercado, sino de alinearse con una sensibilidad colectiva donde lo estético se diluye en lo decorativo y lo provocador es tolerado sólo si se enmarca dentro de lo moralmente admitido.

Esta tendencia, cada vez más generalizada, revela de manera flagrante cómo el mercado ha despojado al arte de su poder transformador, convirtiéndolo en una mercancía cuyo único valor reside en su capacidad para satisfacer las necesidades de consumo y proyectar una imagen al mundo exterior. Como señala Hans Abbing, “es comercial ser anti-comercial. Tal negación y, al mismo tiempo, aceptación del dinero está presente en casi cualquier transacción en las artes” (Abbing, 2002, p. 14). En lugar de ser un medio para la introspección y la trascendencia, ahora nos encontramos ante meros catálogos con precios ajustados al cliente.

Este comportamiento, aunque aparentemente empobrece el arte, también puede interpretarse como una democratización del acceso cultural. Al

liberarse de las expectativas de trascendencia, el arte puede ahora encontrarse en espacios más diversos, permitiendo que llegue a un público más amplio. Si bien ha perdido parte de su poder transformador, se han abierto nuevas posibilidades para el consumo artístico, adaptándose a un mundo donde lo visual es lo más relevante.

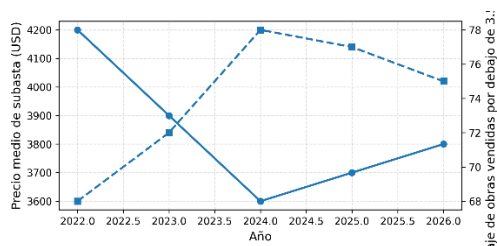
Arte Emergente y Finanzas. ¿Cómo Negocian la Creatividad y el Capital en un Terreno en Disputa?

Las previsiones para el 2026 muestran signos claros de estabilización tras la caída sostenida registrada entre 2022 y 2024. El precio promedio de las obras subastadas alcanza los 3.800 dólares (aproximadamente 3.500 euros), mientras que el porcentaje de piezas vendidas por debajo de los 3.500 dólares (unos 3.220 euros) desciende levemente al 75%. Esta evolución refleja una etapa de consolidación post-especulativa más que un debilitamiento estructural.

El informe *Art Basel & UBS 2025* respalda esta interpretación: si bien señala una caída del 4% en el valor total de ventas, también destaca un aumento del 3% en el volumen de transacciones, con un desplazamiento hacia obras de gama media. Estos indicadores sugieren un mercado más racional, donde predomina el interés por activos con accesibilidad económica y legitimidad simbólica.

Figura 1

Evolución del precio medio en subastas y del porcentaje de obras vendidas por debajo de 3.500 dólares (2022–2026).



Nota. Elaboración propia a partir de la revista *Art Basel & UBS* por C. McAndrew, 2025.

En este contexto, el arte emergente consolida su papel como activo híbrido: económicamente atractivo y culturalmente significativo. La demanda se dirige hacia obras con procedencia clara, solidez conceptual y validación institucional, dejando atrás impulsos especulativos. Invertir en arte en 2026 es, así, tanto una estrategia de diversificación financiera como una elección de sentido: quienes adquieren estas piezas buscan activos que preserven valor y, al mismo tiempo, expresen identidad, sensibilidad y pertenencia cultural.

De este modo, el arte sigue siendo un refugio de valor y un espacio de significación, incluso en escenarios económicos complejos. La clave radica en identificar obras con narrativa, legitimación cultural y capacidad de generar sentido más allá del precio; ahí donde la inversión se convierte también en un gesto simbólico.

Este tipo de comportamiento del mercado, que combina contracción financiera con dinámicas simbólicas activas, da lugar a una paradoja estructural. Esta paradoja evidencia el papel crucial de las instituciones como Christie's, Sotheby's y Phillips en la especulación del mercado, cuyo poder no solo radica en los precios alcanzados, sino en las estrategias de marketing empleadas en cada evento.

Junto con galerías como Gagosian, Hauser & Wirth o Davis Zwirner, estos actores clave tienen la capacidad de incrementar o disminuir el valor de una pieza, no solo en función de su calidad artística, sino también mediante la creación de interés y su vínculo con la exclusividad. Este interés se fomenta a través de la promoción estratégica de los artistas, respaldada por cobertura mediática, colaboraciones de alto perfil y la presentación de las obras en contextos prestigiosos, lo que atrae a coleccionistas, inversionistas y otros públicos selectos.

Esta capacidad de generar prestigio no es meramente estética, sino simbólica. Como señala Bourdieu (1992), “lo que está en juego en el campo artístico no es el beneficio económico directo, sino el monopolio de la competencia para conceder la consagración, es decir, el poder de constituir objetos dignos de ser consagrados como arte y artistas dignos de ser llamados creadores” (p. 53). Así, las

casas de subasta y galerías no solo comercializan obras, sino que actúan como agentes de legitimación simbólica.

En paralelo, los artistas emergentes tienen ahora más formas que nunca de monetizar su trabajo y conectar con una audiencia global. Aunque los cambios en el mercado tradicional han alterado las formas de interacción, los artistas ya no dependen exclusivamente de intermediarios como galerías, medios de comunicación clásicos, exposiciones, premios o ferias. Hoy, surgen nuevas vías como las plataformas digitales, el *crowdfunding*, las membresías exclusivas y las colaboraciones con marcas para crear colecciones limitadas o experiencias artísticas “únicas e inéditas”.

No obstante, todas estas propuestas permanecen íntimamente ligadas al ámbito económico, donde la imperiosa exigencia de suscitar interés y rentabilidad en las obras se mantiene inmutable. El dinero, en este contexto, no solo se mueve a través de cifras y transacciones matemáticas; es un fenómeno que canaliza emociones y deseos, lo que refuerza su papel central en el arte contemporáneo.

El dinero no busca el lujo vacío ni la pose conceptual: busca sentido. La riqueza verdadera gravita hacia la belleza con contenido. Desde esta perspectiva, el arte no es un gasto ornamental: es una inversión en inteligencia, en sensibilidad, en memoria.

Invertir en arte no es acumular objetos con precios inflados por el mercado, es apostar por obras que transforman el espacio y al espectador. No se trata de adquirir “piezas” porque están de moda, sino de reconocer el valor que surge cuando una obra conmueve sin necesidad de explicaciones.

Hoy, donde el arte parece desplazado por el espectáculo y la vacuidad, el verdadero capital está en aquello que permanece: la obra hecha con rigor, con alma, con oficio. Esa es la que sostiene el tiempo, no la que depende del ruido mediático. El dinero, cuando no es secuestrado por la frivolidad, encuentra refugio en lo auténtico. Ahí se queda. Ahí crece.

La Nueva Frontera de la Inversión: la Desmaterialización del Arte. ¿Cómo se Puede Poseer Algo que se Puede Copiar, Pegar o "Guardar Como"?

La imagen digital, como señala Manovich (2001), ha dejado de ser una mera ventana hacia un mundo virtual para convertirse en una superficie de organización e interacción con la información. Esta forma se articula a través de un sistema constructivo donde el desarrollo espacial y temporal de figuras y objetos interrelacionados permite su recorrido y transformación. Al eliminar las restricciones físicas de la obra, la imagen digital reactiva, amplifica y prolonga el

antiguo sistema perspectivista heredado del Renacimiento, pero con una flexibilidad que reconfigura las nociones de posesión y valor artístico en el contexto contemporáneo.

Los NFT (*Tokens No Fungibles*) emergen como una manifestación de esta transformación, ofreciendo nuevas formas de creación y circulación de riqueza simbólica, pero también conllevando riesgos reales de pérdida económica, especulación y erosión de legitimidad institucional.

Para ilustrar esta idea, podemos compararlos con una obra de arte única como *La Gioconda*, que, aunque pueda ser reproducida, mantiene un valor irremplazable asociado a su unicidad. En contraste, un bien fungible, como un billete de 100 dólares, puede ser intercambiado sin pérdida de valor, ya que su equivalencia es total con otras unidades del mismo tipo. A diferencia de estos, los *tokens* no fungibles son bienes digitales únicos e irrepetibles en el mercado, que tradicionalmente sólo pueden tener un propietario a la vez¹.

Sin embargo, poseer un NFT no implica adquirir el archivo digital en sí ni

los derechos de reproducción o explotación comercial. Pueden existir innumerables copias, pero el valor reside en la autenticidad verificada mediante un sistema de certificación digital.

Entonces, ¿cómo se distingue un NFT de una simple copia? La respuesta está en la *blockchain*²: al adquirir un NFT, se obtiene un *token* criptográfico único, cuya inscripción en una red descentralizada garantiza la trazabilidad y legitimidad del activo digital. No debe confundirse con las criptomonedas. Mientras estas funcionan como medios de intercambio, los NFT son representaciones de propiedad sobre activos digitales singulares.

¿Pero qué puede considerarse un NFT? Su definición sigue expandiéndose: desde tweets, GIFs, obras de arte digitalizadas, hasta nombres de dominio y videoclips deportivos. En esencia, cualquier bien digital que pueda ser adquirido mediante criptomonedas y esté resguardado por la *blockchain* puede transformarse en un activo no fungible.

Para comprender el mercado de NFTs desde una perspectiva más rigurosa, es esencial analizar la lógica conductual

¹Históricamente, los NFTs tienen un solo propietario registrado, pero con el surgimiento de los NFTs fraccionados (F-NFTs), es posible dividirlos en partes representadas por *tokens* fungibles. Esto permite a varias personas compartir la propiedad de un activo digital. De manera similar, algunas plataformas han implementado la “propiedad compartida”, donde múltiples usuarios pueden tener derechos sobre un NFT.

² *Blockchain* (cadena de bloques) es una tecnología que registra y garantiza transacciones de manera transparente e inmutable. Un registro público descentralizado, que no depende de ningún servidor o entidad y está protegido con criptografía avanzada como un libro de contabilidad digital donde cada nuevo registro inalterable (bloque) se une al anterior formando una cadena que no se puede modificar ni borrar.

que lo sustenta. La especulación cumple un rol estructurante: la estrategia principal radica en la compra anticipada a bajo costo con miras a una reventa en alza. Un caso paradigmático son los NFTs de *CryptoPunks*, que en 2017 se ofrecían gratuitamente (con el único costo de las tarifas de gas³) y que luego se convirtieron en activos altamente especulativos.

En segundo lugar, los *bragging rights*⁴ representan otra dimensión del atractivo simbólico. El acto de exhibir un NFT como foto de perfil funciona como una señal de estatus dentro de comunidades digitales específicas, reforzando dinámicas de exclusión e identificación.

El fenómeno de la tokenización comenzó a cobrar relevancia a partir de 2017, con plataformas como *Cryptokitties* y *Bored Ape Yacht Club*, pero fue en 2020 y 2021 cuando se consolidó un mercado global con proyecciones de alta rentabilidad. Esta expansión forzó una confrontación directa entre los artistas digitales y las estructuras tradicionales del arte, al exponer las limitaciones del sistema institucional para adaptarse a los nuevos formatos de circulación y legitimación.

No obstante, y como explica Small (2024), la aparente revolución digital

mostró rápidamente sus fisuras. A partir de 2022, la burbuja de los NFTs comenzó a desinflarse, dejando al descubierto la fragilidad estructural de un mercado fundamentado más en expectativas especulativas que en valor cultural sostenido. La caída de los precios y el descenso en la demanda evidenciaron que el arte digital tokenizado carecía, en muchos casos, del anclaje conceptual, estético y material necesario para sostenerse fuera del entorno financiero que lo impulsó.

La promesa de que el arte digital podía consolidarse como una mercancía patrimonial sólida ha sido severamente cuestionada. Las obras digitales, desprovistas de singularidad material y sin legitimación simbólica estable, no lograron sostener su valor en el tiempo, confirmando que la verdadera esencia del arte reside en la humanidad de su proceso creativo.

Un caso extremo de desmaterialización del valor lo protagonizó el artista italiano Salvatore Garau en 2021, con la venta de *Io Sono*, una escultura invisible adquirida por 18.300 dólares. La obra no tenía presencia física: existía únicamente como idea y como certificado de autenticidad. Garau afirmó que no vendía “nada”, sino un vacío lleno de energía, apelando al principio de incertidumbre de Heisenberg.

³ Gas fees o tarifas de gas son los costos de las transacciones en la *blockchain*.

⁴ Los *bragging rights* (derechos de presumir) en este contexto se utilizan para presumir activos digitales valiosos que simbolizan un status e influencia socioeconómica.

¿En qué momento el certificado reemplazó al arte? El mercado no exige materia ni significado: le basta con la fe del comprador. Esta transacción validada por un discurso que convierte el vacío en mercancía, y al artista en prestidigitador simbólico desató una oleada de debates sobre los límites del arte contemporáneo, pero también sobre la naturaleza del valor en el mercado: ¿es la obra lo que se ve o lo que se valida como tal?

En definitiva, la imagen digital ya no es arte ni ventana: es un dispositivo al servicio del mercado, operando en la trastienda del sistema, donde se negocia poder, no ideas.

En marzo de 2025, la casa Christie's celebró su primera subasta dedicada por completo al arte generado por inteligencia artificial (en adelante, IA). Este evento, cargado de controversia, reveló una contradicción fundamental: se celebraba como un "éxito sorprendente" una subasta de 728 mil dólares por obras que no nacen de un proceso creativo genuino, sino de algoritmos.

Lo que este evento pone de manifiesto no es más que la frialdad y la vacuidad de un arte creado sin humanidad, sin ese impulso que solo la intuición y la experiencia del artista pueden aportar. Lo que inicialmente se presentó como el futuro del arte se ha mostrado, en realidad, como una burbuja más.

El arte generado por IA es un arte vacío, que no trasciende, deshumanizado y que refleja un vacío de creatividad genuina. El verdadero arte, el que ha perdurado a lo largo de la historia, no puede ser reducido a una producción algorítmica. El arte no es un objeto de consumo, ni una mercancía que se pueda manipular a voluntad, sino una manifestación única de la visión humana.

Resultados

Aunque este estudio adopta un enfoque cualitativo e interpretativo y no incorpora herramientas empíricas como entrevistas o métricas estadísticas, esta limitación metodológica permite una mirada transversal que articula economía, circulación simbólica y cultura visual.

Lo que asoma no es solo una evidencia incómoda, sino una paradoja brutal: el arte ha renunciado a lo singular y se ha diluido en lo intercambiable, como si el valor estético pudiera reducirse a una proyección de riesgo o a una curva de volatilidad financiera. Sin embargo, para quienes no formamos parte de los circuitos internos de poder del mercado, estas proyecciones financieras constituyen el único referente sólido al cual podemos aferrarnos para interpretar y comprender la evolución del arte contemporáneo.

A pesar de ello, quizá esta integración no sea una rendición, sino una señal de que el arte aún resiste. Al

insertarse en estructuras financieras, no solo demuestra su capacidad de adaptación, sino que se posiciona como un activo estratégico con cualidades únicas: baja correlación con otros instrumentos, resguardo ante la inflación y valor a largo plazo.

Los datos de mercado analizados (como los informes de *Art Basel* y *UBS* entre 2022 y 2026) confirman la consolidación de una etapa post-especulativa, donde el arte emergente —en especial las obras con narrativa, validación institucional y solidez conceptual— se perfila como un bien de doble capital: cultural y económico. Esta dinámica también responde a un desplazamiento del gusto hacia lo simbólicamente cargado, incluso en medio de una contracción financiera.

Paralelamente, se identifica una paradoja estructural: las casas de subastas y galerías ya no solo comercializan obras, sino que operan como fábricas de consagración, legitimando simbólicamente lo que luego se valora financieramente. Este fenómeno, descrito por Bourdieu (1992) como “monopolio de la competencia para consagrar”, se ha intensificado con la estetización del capital.

Asimismo, el caso de los NFTs demuestra los límites de la desmaterialización: aunque prometían revolucionar el mercado mediante la

tokenización, su colapso entre 2022 y 2024 evidenció la fragilidad de un valor sin anclaje simbólico o estético sostenido. La tecnología *blockchain* podría garantizar autenticidad, pero no sentido.

La inclusión del arte generado por IA profundiza aún más esta tensión: mientras su rentabilidad en subastas es celebrada, la crítica cultural subraya su falta de humanidad y de trascendencia estética.

En este contexto, el arte emergente representa una oportunidad especialmente significativa. Su adquisición implica una inversión inicial menor, un mayor margen de revalorización y una vía efectiva de diversificación. Invertir en arte emergente no es una concesión estética ni un gesto romántico: es una decisión racional que permite acceder a un mercado en crecimiento, apoyar la innovación cultural y anticiparse a futuras consolidaciones de valor. Lejos de ser un capricho, se trata de una estrategia informada, con fundamentos históricos y proyecciones claras de rendimiento.

En un entorno de volatilidad financiera global, el arte —y en particular el arte emergente— se configura como un activo híbrido, con capacidad de generar retorno y de preservar significados.

Pero más allá de su rentabilidad, esta inversión también representa una toma de posición simbólica. Como señala

Bourdieu (1991), “el capital simbólico es el poder de hacer ver y hacer creer, de confirmar o transformar la visión del mundo y, por tanto, de hacer y deshacer grupos conforme a esta visión” (p. 106). Desde esta perspectiva, invertir en arte no solo tiene sentido económico: también constituye una afirmación de pertenencia, de sensibilidad y de poder cultural.

Conclusiones y Discusiones

La estetización del capital ha dejado de ser una crítica para volverse estrategia. ¿Estamos, entonces, ante la consagración del arte como bien absoluto o frente a su asimilación final por la maquinaria del capital? Tal vez ambas cosas sean ciertas a la vez. En esta nueva cartografía, el artista es una marca y el coleccionista un gestor de riesgos culturales. Lo que parecía la emancipación financiera del arte en el fondo se presenta como la estetización definitiva del capital: un capital que ya no necesita parecer serio, porque puede permitirse el lujo de ser bello.

La presente investigación confirma que el arte contemporáneo, lejos de mantenerse al margen de las lógicas económicas, se ha integrado plenamente como un bien de valor dual, donde convergen rentabilidad, proyección identitaria y significación cultural. En particular, el emergente se perfila como una oportunidad estratégica dentro del sistema financiero: exige menor inversión inicial,

ofrece potencial de revalorización y conserva la capacidad de producir sentido más allá del precio. No ha sido simplemente absorbido por el capital: lo habita, lo reconfigura y, en ocasiones, lo subvierte desde dentro. Comprender esta paradoja —entre rendimiento financiero y trascendencia— es clave para interpretar no solo su presente, sino también su función en la economía contemporánea del sentido.

Este análisis evidencia que invertir hoy no es solo una decisión económica, sino una afirmación de pertenencia. En un entorno de alta volatilidad, el arte ofrece no solo refugio de valor, sino también orientación simbólica. Esta doble condición lo vuelve especialmente relevante para el estudio del mercado, la economía cultural y los procesos de legitimación institucional.

Entre las limitaciones del estudio destaca la decisión metodológica deliberada de prescindir de herramientas empíricas, ya que el propósito no fue cuantificar el mercado, sino interpretar sus transformaciones desde una perspectiva estructural y cultural.

A partir de estos hallazgos, se recomienda que futuras investigaciones cuestionen con mayor precisión:

- Cómo se construye realmente el valor simbólico entre inversores tradicionales y digitales, y si esa “transformación del gusto” no es, en el fondo, una estrategia de adaptación

mercantil que disfraza la obsolescencia del juicio crítico bajo la apariencia de innovación cultural.

- El rol de las plataformas digitales como nuevos legitimadores del arte, que operan más por algoritmos y patrocinios que por criterios estéticos o críticos. ¿Quién mueve los hilos y con qué intereses?

- Las condiciones bajo las cuales los activos digitales pueden sostener valor más allá de la novedad tecnológica, diferenciando lo que posee construcción estética y simbólica, de lo que solo responde a una burbuja especulativa.

Estas líneas de trabajo permitirían fortalecer el entendimiento del arte no solo como mercancía, sino como vector de sentido en la economía contemporánea.

Referencias

- Abbing, H. (2002). *Why are artists poor? The exceptional economy of the arts*. Amsterdam University Press.
- Bourdieu, P. (1984). *La distinción: Criterio y bases sociales del gusto*. Taurus.
- Bourdieu, P. (1991). *El sentido práctico*. Taurus.
- Bourdieu, P. (1992). *Las reglas del arte: Génesis y estructura del campo literario*. Anagrama.
- Manovich, L. (2001). *The language of new media*. MIT Press.
- Marshall, A. (2010). *Principles of economics* (8th ed.). Liberty Fund, Inc. (Trabajo original publicado en 1890). <https://eet.pixel-online.org/files/etranslation/original/Marshall,%20Principles%20of%20Economics.pdf>
- McAndrew, C. (2025). *The Art Basel & UBS Art Market Report 2025* (9ª ed.). Art Basel & UBS. <https://theartmarket.artbasel.com/download/The-Art-Basel-and-UBS-Art-Market-Report-2025.pdf>
- Merleau-Ponty, M. (1961). *El ojo y el espíritu* (J. P. C. Pardo, Trad.). Ediciones Inves. (Trabajo original publicado en 1960).
- Small, Z. (2024). *Token supremacy: The art of finance, the finance of art, and the Great Crypto Crash of 2022* (1st ed.). Alfred A. Knopf.
-

El Estado de la Unión Europea un Año Después del Informe Draghi

Diego Fierro Rodríguez
Administración de Justicia

Resumen: Este texto realiza un análisis exhaustivo del estado de la Unión Europea un año después de la publicación del Informe Draghi, presentado en septiembre de 2024, centrándose en la implementación de sus 383 recomendaciones destinadas a revitalizar la competitividad europea. A través de un enfoque jurídico profundo, se examinan las implicaciones legales, económicas y políticas de la lentitud en la ejecución de dichas reformas, que apenas alcanzan un 11,2% de cumplimiento pleno y un 31,4% incluyendo avances parciales, según el *European Policy Innovation Council*. Se exploran las barreras estructurales, la necesidad de una reconfiguración del marco jurídico de la Unión Europea, las tensiones entre soberanía nacional e integración federal, y las oportunidades de reforma financiera, proponiendo un marco normativo que equilibre eficiencia, respeto al Estado de derecho y cohesión política en un contexto de creciente competitividad global.

Palabras clave: Competitividad, Unión Europea, Reformas estructurales, Marco jurídico, Soberanía nacional, Integración federal, Inversión, Gobernanza, Crisis energética, Digitalización.

Códigos JEL: A1

Introducción

Un año después de que el ex presidente del Banco Central Europeo, Mario Draghi, presentara su informe titulado *The future of European competitiveness* en septiembre de 2024, la Unión Europea se halla inmersa en una encrucijada que pone a prueba su resiliencia institucional y su capacidad para responder a los desafíos de un entorno global marcado por una competencia feroz.

El documento, estructurado en dos partes —la Parte A¹, que propone una estrategia general, y la Parte B², que ofrece un análisis detallado y recomendaciones sectoriales—, identifica las debilidades estructurales de la Unión, desde el elevado

¹ Se halla disponible en https://commission.europa.eu/document/download/97e481fd-2dc3-412d-be4c-f152a8232961_en?filename=The%20future%20of%20European%20competitiveness%20_%20A%20competitiveness%20strategy%20for%20Europe.pdf.

² Se puede encontrar en https://commission.europa.eu/document/download/ec1409c1-d4b4-4882-8bdd-3519f86bbb92_en?filename=The%20future%20of%20European%20competitiveness%20In-depth%20analysis%20and%20recommendations_0.pdf.

coste energético hasta la insuficiente inversión en tecnologías avanzadas, y propone un conjunto de 383 medidas destinadas a cerrar la brecha competitiva con potencias como Estados Unidos y China.

Este diagnóstico, respaldado por un amplio consenso de expertos y partes interesadas, como se detalla en los agradecimientos de la Parte A, refleja la urgencia de una acción coordinada, pero la realidad actual, con solo un 11,2% de las recomendaciones plenamente ejecutadas y un 31,4% en progreso parcial según el *European Policy Innovation Council*, evidencia una parálisis que requiere un escrutinio jurídico riguroso.

La relevancia de este informe radica en su alineación con los objetivos establecidos en el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, particularmente en los artículos relacionados con el mercado interior, la cohesión económica y el desarrollo sostenible, que imponen a las instituciones comunitarias y a los Estados miembros la obligación de actuar con diligencia para garantizar el bienestar colectivo.

Sin embargo, la fragmentación en la toma de decisiones, exacerbada por la necesidad de consenso entre los 27 Estados miembros, ha generado una inercia que contrasta con la rapidez demandada por Draghi, quien ha advertido que la Unión

corre el riesgo de quedar rezagada si no adapta su modelo de gobernanza³.

Este contexto plantea interrogantes sobre la eficacia de los mecanismos actuales de supervisión y ejecución, así como sobre la posibilidad de recurrir a instrumentos jurídicos más coercitivos, como los procedimientos de infracción contemplados en el artículo 258 del Tratado, para asegurar el cumplimiento de las reformas propuestas.

Además, el informe se presenta en un momento de transformación geopolítica y económica, donde la crisis energética derivada de la dependencia de suministros externos y la carrera tecnológica global han puesto en jaque la soberanía económica de la Unión⁴, afectando enormemente a Estados miembros como España⁵.

Las páginas iniciales de la Parte B destacan cómo los precios del gas y la electricidad en la Unión superan en tres a cinco veces los de Estados Unidos, un hecho que no solo afecta a las industrias intensivas en energía, sino que también

³ Téngase en consideración lo reseñado Arnal Martínez, J., Feás Costilla, E., Otero Iglesias, M. y Steinberg, F. (2024). El Informe Draghi no debería terminar en un cajón. *Análisis del Real Instituto Elcano (ARI)*, (120).

⁴ Al hilo de este tema, debe atenderse al análisis contemplado en De Castro García, A. (2024). La Unión Europea: El viaje a ninguna parte, a la sombra del prólogo del informe Draghi. *RESI: Revista de Estudios en Seguridad Internacional*, 10(2), 29-45, p. 36.

⁵ Véase Torres, R. y González Simón, M. (2025). El Informe Draghi y la economía española. *Cuadernos de Información Económica*, (304), 8-19, p. 13.

erosiona la confianza de los ciudadanos, como señaló Draghi en su discurso del 16 de septiembre de 2025.

Esta situación exige un análisis que trascienda las meras estadísticas y aborde las implicaciones legales de la falta de acción, incluyendo la posible vulneración de los principios de lealtad institucional y solidaridad establecidos en el artículo 4 del Tratado de la Unión Europea⁶.

Por último, la introducción de este análisis debe considerar el impacto de la percepción pública, que según Draghi refleja una creciente frustración ante la incapacidad de las instituciones para responder con la celeridad requerida.

Esta desconexión entre las expectativas ciudadanas y la realidad institucional podría derivar en una crisis de legitimidad que comprometa la adhesión al proyecto europeo, un aspecto que el Tribunal de Justicia de la Unión Europea ha reconocido como fundamental en su jurisprudencia sobre la participación democrática.

Así, el examen del estado de la Unión un año después del Informe Draghi no solo evalúa el progreso económico, sino que también interpela la solidez del marco jurídico que sustenta la integración europea, abriendo la puerta a una reflexión

sobre la necesidad de reformas constitucionales o de cooperación reforzada bajo el artículo 20 del Tratado.

Análisis de la Ejecución de las Reformas y sus Implicaciones Jurídicas

La escasa ejecución de las 383 recomendaciones del Informe Draghi, con un cumplimiento pleno del 11,2% y avances parciales que alcanzan apenas el 31,4% según el *European Policy Innovation Council*, revela una serie de obstáculos legales y políticos que comprometen la viabilidad del proyecto europeo y exigen un análisis jurídico detallado.

Uno de los principales impedimentos radica en el principio de consenso entre los Estados miembros, consagrado en el artículo 4 del Tratado de la Unión Europea, que protege la identidad nacional y las competencias estatales, pero que en la práctica genera un proceso de toma de decisiones lento y propenso a bloqueos.

Esta norma, diseñada para preservar la soberanía de cada Estado, entra en conflicto con la urgencia económica señalada por Draghi, quien ha enfatizado que la velocidad es esencial para evitar un declive irreversible, lo que sugiere una tensión estructural entre los principios de subsidiariedad y proporcionalidad y la necesidad de una acción colectiva más integrada.

⁶ En este sentido, resulta de interés lo expresado en Recio Andreu, A. (2024). Informe Draghi: lo que la tecnocracia da de sí: Cuaderno de locuras: 13. *Mientras Tanto*, (238).

Esta falta de coordinación se agrava por la ausencia de un instrumento jurídico vinculante que eleve las recomendaciones de Draghi a la categoría de directivas o reglamentos, lo que limita la capacidad de la Comisión Europea para imponer su ejecución mediante procedimientos de infracción bajo el artículo 258 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea.

La Comisión, como guardian de los tratados, tiene la potestad de iniciar acciones legales contra los Estados que incumplan sus obligaciones, pero la naturaleza no vinculante del informe impide su aplicación directa, dejando a las instituciones en una posición de debilidad frente a la resistencia nacional.

Esta situación plantea la cuestión de si sería necesario un nuevo acto legislativo que incorpore las propuestas de Draghi en el acervo de la Unión Europea, un proceso que requeriría la aprobación del Consejo y el Parlamento Europeo bajo el procedimiento legislativo ordinario del artículo 294, lo que a su vez podría prolongar aún más los plazos de implementación.

Además, la heterogeneidad en la aplicación de políticas sectoriales, como se observa en las disparidades de precios energéticos entre Estados miembros —que oscilan entre 100 y 250 euros por megavatio hora según la Parte B del informe—, refleja la dificultad de

armonizar normas nacionales con los objetivos de la Unión Europea.

El principio de lealtad institucional, establecido en el artículo 4, párrafo 3, del Tratado de la Unión Europea, obliga a los Estados a cooperar sinceramente con la Unión, pero la adopción de medidas unilaterales durante la crisis energética ha generado una fragmentación que podría ser considerada una violación de este deber, abriendo la puerta a litigios ante el Tribunal de Justicia.

Sin embargo, la falta de precedentes claros sobre sanciones por inacción en la implementación de recomendaciones no vinculantes complica la imposición de consecuencias legales, lo que sugiere la necesidad de un marco normativo revisado que combine incentivos y sanciones para garantizar el cumplimiento.

Por otro lado, la inercia institucional también se ve influida por las dinámicas políticas internas de los Estados miembros, donde los intereses nacionales a menudo prevalecen sobre los objetivos comunes, un fenómeno que el informe de Draghi critica como una forma de complacencia.

Esta actitud podría interpretarse como una infracción indirecta de los artículos 3 y 21 del Tratado, que establecen la promoción de la prosperidad y el bienestar como fines de la Unión, pero la ausencia de un mecanismo de supervisión

efectiva limita las opciones de la Comisión para abordar estas resistencias.

Ello me obliga a deducir que una reforma del sistema de gobernanza, que incluya la creación de un organismo con poderes de seguimiento y ejecución, podría ser viable bajo el artículo 352 del Tratado, que permite la adopción de medidas necesarias para alcanzar los objetivos de la Unión, siempre que se respete el procedimiento de autorización del Consejo y el consentimiento del Parlamento.

Finalmente, la lentitud en la ejecución de las reformas plantea riesgos a largo plazo para la cohesión económica y la estabilidad política de la Unión, especialmente en un contexto donde la inversión requerida ha aumentado un 50% en un año, alcanzando los 1,2 billones de euros anuales según Draghi.

Esta presión financiera podría justificar una interpretación extensiva de los tratados para permitir medidas excepcionales, como la emisión de deuda común, pero cualquier avance en esta dirección requeriría una base legal sólida y un consenso político que actualmente parece inalcanzable, lo que subraya la urgencia de un debate jurídico y constitucional sobre los límites de la integración europea.

Evaluación de las Políticas Sectoriales y su Marco Normativo

El Informe Draghi identifica sectores críticos cuya debilidad compromete la competitividad de la Unión Europea, con un enfoque particular en la energía, donde los altos costes y la volatilidad de los precios representan un obstáculo estructural frente a competidores globales.⁷

Las páginas iniciales de la Parte B del informe detallan cómo la Unión sufre un déficit competitivo derivado de precios de gas y electricidad que superan en tres a cinco veces los de Estados Unidos⁸, un hecho documentado con datos de la Comisión Europea que muestran cómo los precios minoristas para la industria han alcanzado niveles históricos, con diferencias que alcanzan hasta un 80%

⁷ Resulta totalmente coherente, a la luz de lo indicado, las manifestaciones que se hallan en Cuenca García, E. y Navarro Pabsdorf, R. M. (2025). La competitividad europea ante los retos globales: Análisis del informe Draghi y los avances en su implementación. *Encuentros Multidisciplinares*, 27(81). Igualmente, ha de tenerse en consideración el planteamiento de Górriz López, C. (2025). Productividad, competitividad y mercado interior: Análisis crítico de los informes Letta y Draghi. *Cuadernos de Derecho Transnacional*, 17(2), 334-362, p. 347. Finalmente, es de utilidad el análisis contenido en Martínez Turégano, D. (2025). Dimensión empresarial y brechas de productividad en la UE. *Informe Mensual - CaixaBank Research*, (504), 16-18, p. 17.

⁸ Véase Del Val, D. y Romero Meléndez, M. (2024). Draghi propone una política industrial europea como motor frente a los retos de las próximas décadas. *Informe Mensual - CaixaBank Research*, (493), 18-19, p. 18.

respecto a Estados Unidos y se alinean con China en algunos periodos.

Esta situación, exacerbada por la crisis energética y la dependencia de suministros externos, como el gas ruso, requiere una revisión profunda del marco regulatorio, particularmente de la Directiva 2009/73/CE, que establece normas comunes para el mercado del gas natural, y de la Directiva 2009/72/CE, aplicable a la electricidad, ambas insuficientes para abordar las disparidades actuales.

La heterogeneidad en la aplicación de medidas nacionales durante la crisis, como se observa en la variación de precios entre Estados miembros que oscilan entre 100 y 250 euros por megavatio hora, evidencia la incapacidad del marco actual para garantizar una armonización efectiva, un principio que el artículo 114 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea permite abordar mediante la adopción de reglamentos que unifiquen criterios y establezcan plazos perentorios.

Sin embargo, la implementación de tales medidas enfrenta resistencias debido a la competencia exclusiva de los Estados en materia de política energética, reconocida en el artículo 194, párrafo 2, lo que requiere un delicado equilibrio entre la soberanía

nacional y los objetivos de la Unión Europea.⁹

Otro sector clave es la digitalización y las tecnologías avanzadas, donde la Unión enfrenta desafíos en la expansión de redes de banda ancha de alta velocidad y en la producción de semiconductores, áreas donde Estados Unidos y China han tomado una ventaja significativa.

El informe dedica secciones específicas a estos temas, destacando en la página 69 la necesidad de objetivos ambiciosos para las redes de banda ancha y en la página 86 la urgencia de fortalecer la cadena de suministro de semiconductores, proponiendo incentivos fiscales y proyectos de interés común europeo bajo el artículo 107, párrafo 3, letra b, del Tratado.

Sin embargo, la falta de coordinación entre los Estados y la ausencia de un marco normativo unificado limitan el impacto de estas propuestas, lo que sugiere la necesidad de un reglamento que armonice las políticas de inversión y establezca un fondo de la Unión Europea para financiar la transición digital, un instrumento que podría legitimarse bajo el artículo 175 en relación con el desarrollo regional.

⁹ Esta tensión podría resolverse mediante la cooperación reforzada bajo el artículo 20 del Tratado, permitiendo a un grupo de Estados avanzar en la integración energética, pero el éxito de esta iniciativa dependería de la voluntad política y de la capacidad de la Comisión para mediar entre los intereses divergentes

Además, la crisis energética ha puesto de relieve la vulnerabilidad de las industrias intensivas en energía, como se detalla en la página 92 de la Parte B, donde se propone una reestructuración del mercado eléctrico para reducir los costes y fomentar la inversión en tecnologías limpias.

Esta recomendación implica una reforma de la Directiva 2012/27/UE sobre eficiencia energética, que actualmente carece de mecanismos vinculantes para imponer reducciones de consumo, y podría complementarse con contratos por diferencia de carbono, un instrumento que requiere una base legal específica para su implementación a escala comunitaria.

La adopción de tales medidas, sin embargo, choca con las limitaciones del presupuesto de la Unión, que depende del Marco Financiero Plurianual y de los recursos propios establecidos en el artículo 311, lo que obliga a explorar fuentes de financiación innovadoras, como la emisión de bonos verdes, cuya viabilidad jurídica dependería de una decisión del Consejo bajo el artículo 122 en caso de dificultades excepcionales.

Por último, el análisis de las políticas sectoriales debe considerar el impacto social y económico de la inacción, que podría derivar en una erosión de la cohesión territorial y en un aumento de la

desigualdad entre regiones, un aspecto protegido por el artículo 174 del Tratado.

La falta de avances en sectores como la defensa, el espacio y la farmacéutica, detallados en las páginas 159, 172 y 187 respectivamente, subraya la necesidad de un enfoque integrado que combine regulación, inversión y supervisión, un desafío que el marco actual no resuelve adecuadamente y que podría requerir una reinterpretación judicial por parte del Tribunal de Justicia para clarificar los límites de la competencia compartida entre la Unión y los Estados.

Propuestas de Reestructuración Jurídica y Financiera

Frente a la creciente demanda de inversión, estimada en 1,2 billones de euros anuales para el periodo 2025-2031 según las declaraciones de Draghi, surge la imperiosa necesidad de explorar instrumentos financieros innovadores que trasciendan las limitaciones del marco fiscal actual y respondan a los desafíos identificados en el Informe¹⁰.

La propuesta de emisión conjunta de deuda, aunque controvertida, encuentra

¹⁰ Esta cifra, que representa un incremento del 50% respecto a los 800.000 millones estimados un año antes, refleja la presión adicional derivada de compromisos en defensa y transición energética, áreas donde la Unión debe competir con potencias que cuentan con presupuestos significativamente mayores. En este sentido, merece la pena acudir a lo declarado en León Serrano, G. (2025). Contexto y repercusión del «Informe Draghi» desde la perspectiva europea de la defensa y la seguridad. *bie3: Boletín IEEE*, (37), 926-959, p. 948.

un precedente en el Mecanismo Europeo de Estabilidad y podría legitimarse mediante una decisión del Consejo Europeo bajo el artículo 122 del Tratado, siempre que se demuestre la existencia de dificultades excepcionales en la balanza de pagos, un criterio que la actual crisis económica y energética podría cumplir.

Sin embargo, esta medida enfrenta resistencias debido a las restricciones del artículo 125, que prohíbe la asunción de deudas de los Estados miembros, lo que requeriría una enmienda del Tratado o una interpretación extensiva por parte del Tribunal de Justicia.

Otra alternativa es la creación de un fondo de recuperación permanente financiado mediante recursos propios, un mecanismo que podría basarse en el artículo 311 del Tratado, que permite a la Unión establecer nuevas fuentes de ingresos, como un impuesto sobre transacciones financieras o un gravamen sobre emisiones de carbono.

Esta iniciativa, que requeriría la aprobación unánime del Consejo y el consentimiento del Parlamento Europeo, podría complementar el Marco Financiero Plurianual y proporcionar los recursos necesarios para los proyectos transformadores propuestos por Draghi, como la modernización de infraestructuras energéticas y digitales.

No obstante, la implementación de tales recursos propios enfrenta obstáculos políticos, dado que los Estados miembros más ricos, como Alemania y Países Bajos, han expresado reticencias a aumentar su contribución neta, lo que sugiere la necesidad de un mecanismo de compensación que equilibre las cargas financieras, un aspecto que podría regularse mediante un reglamento bajo el artículo 114.

La sugerencia de formar coaliciones de países dispuestos a avanzar más rápido, aunque desafía el principio de igualdad entre Estados miembros, encuentra respaldo en el artículo 20 del Tratado de la Unión Europea, que permite la cooperación reforzada entre al menos nueve Estados, siempre que se respeten los procedimientos establecidos en los artículos 326 a 334¹¹.

Sin embargo, esta aproximación plantea riesgos de fragmentación, ya que podría erosionar la cohesión del mercado interior, un principio protegido por el artículo 26 del Tratado, lo que requeriría un marco jurídico que garantice la no discriminación y la interoperabilidad entre las iniciativas nacionales y comunitarias.

Además, la propuesta de actuar menos como confederación y más como

¹¹ Esta modalidad podría aplicarse a sectores prioritarios como la energía o los semiconductores, permitiendo a los Estados más proactivos, como Francia y Alemania, liderar la implementación de las recomendaciones de Draghi, mientras que los rezagados podrían unirse posteriormente.

federación, mencionada por Draghi en su discurso del 16 de septiembre de 2025, implica una cesión de soberanía que podría materializarse mediante la transferencia de competencias a nivel de la Unión Europea, un paso que requeriría una revisión de los tratados bajo el artículo 48.

Este proceso, que exige la convocatoria de una convención y la ratificación por todos los Estados miembros, es políticamente complejo, pero podría justificarse por la necesidad de responder a amenazas existenciales, como la pérdida de competitividad y la vulnerabilidad energética, aunque existen otras opciones¹².

Finalmente, la reestructuración financiera debe considerar el impacto de la deuda pública, que según Draghi podría aumentar en 10 puntos porcentuales en la próxima década, alcanzando el 93% del producto interior bruto, un nivel que pone en riesgo la estabilidad macroeconómica.

Esta presión podría justificar la adopción de medidas excepcionales, como la suspensión temporal de las reglas del Pacto de Estabilidad y Crecimiento bajo el artículo 126, párrafo 3, en caso de

circunstancias excepcionales, pero cualquier decisión en esta dirección requeriría un consenso político y una evaluación detallada por parte de la Comisión y el Consejo, lo que subraya la necesidad de un enfoque pragmático que combine innovación jurídica con realismo político para garantizar la sostenibilidad del proyecto europeo.

Reflexiones sobre la Gobernanza y la Soberanía en la Unión Europea

La crítica de Draghi a la inercia burocrática y a la falta de rendición de cuentas pone en jaque el modelo de gobernanza actual de la Unión Europea, que depende en gran medida de la coordinación intergubernamental y de la capacidad de la Comisión Europea para mediar entre intereses divergentes, un sistema que ha demostrado ser insuficiente en un contexto de urgencia económica y presión competitiva global.

Este modelo, diseñado para proteger la autonomía de los Estados bajo el artículo 5 del Tratado de la Unión Europea, que establece los principios de subsidiariedad y proporcionalidad, resulta inadecuado cuando la velocidad y la escala son esenciales, como ha subrayado Draghi, quien ha advertido que la Unión debe

¹² Una alternativa más inmediata sería la creación de una agencia supranacional con poderes de coordinación y ejecución, legitimada bajo el artículo 352, que permitiría a la Unión adoptar medidas necesarias para alcanzar sus objetivos sin alterar el equilibrio institucional actual, siempre que se someta a un control democrático por parte del Parlamento Europeo.

actuar con una intensidad que trascienda las inercias tradicionales¹³.

La resistencia de los Estados a ceder competencias refleja una defensa celosa de su soberanía, un principio que el artículo 4, párrafo 1, del Tratado protege como pilar de la integración europea, pero que en la práctica genera bloqueos que comprometen los objetivos comunes, como la promoción de la prosperidad y el bienestar contemplados en el artículo 3.

Esta actitud, que Draghi ha calificado de complacencia, podría interpretarse como una violación indirecta de la lealtad institucional bajo el artículo 4, párrafo 3, que obliga a los Estados a cooperar sinceramente con la Unión, un deber que el Tribunal de Justicia ha reforzado en casos como el asunto C-621/18, donde se sancionó la falta de colaboración en materia ambiental.

Sin embargo, la falta de precedentes específicos sobre sanciones por inacción en reformas no vinculantes limita las opciones de la Comisión, lo que sugiere la necesidad de un reglamento que establezca

indicadores claros de cumplimiento y plazos perentorios, un instrumento que podría legitimarse bajo el artículo 114 si se demuestra su impacto en el mercado interior.

Además, la desconexión entre las instituciones y los ciudadanos, un aspecto que Draghi destacó en su discurso del 16 de septiembre de 2025 al señalar la frustración pública ante la lentitud de la Unión, pone en riesgo la legitimidad democrática, un principio que el artículo 10 vincula al funcionamiento de las instituciones.

Esta brecha podría agravarse si la Unión no responde a las expectativas de participación activa que los ciudadanos demandan, un derecho reconocido en el artículo 11, que establece la obligación de consultar a las partes interesadas en la elaboración de políticas.

La creación de un foro ciudadano permanente, respaldado por una decisión del Consejo bajo el artículo 241, podría servir como puente entre la base social y las elites políticas, pero su éxito dependería de la voluntad de los Estados de delegar autoridad y de la capacidad de la Comisión para implementar las conclusiones, un desafío que requiere una reforma cultural tanto como jurídica.

Por otro lado, la gobernanza actual se ve obstaculizada por el calendario electoral y las prioridades nacionales, que a menudo desvían la atención de los

¹³ Esta disfunción se agrava por la ausencia de un mecanismo de supervisión efectiva que obligue a los Estados a cumplir con las recomendaciones del informe, lo que sugiere la necesidad de un órgano con poderes ejecutivos limitados pero vinculantes, una propuesta que podría encuadrarse en el artículo 352 del Tratado, siempre que se respete el control parlamentario y la legitimidad democrática establecida en el artículo 10. Véase Díez Guijarro, J. R. (2025). ¿Puede el plan Draghi salvar a Europa? *Cuadernos de Información Económica*, (304), 20-31, p. 24.

objetivos de la Unión Europea, un fenómeno que el informe de Draghi critica como un factor de estancamiento.

Esta dinámica podría abordarse mediante la introducción de un mecanismo de rendición de cuentas anual ante el Parlamento Europeo, un paso que podría legitimarse bajo el artículo 225, que permite al Parlamento solicitar informes a la Comisión, pero que requeriría un cambio en las prácticas institucionales para ser efectivo.

Asimismo, la propuesta de simplificar las reglas administrativas, mencionada en la página 317 de la Parte B, implica una revisión de los procedimientos de toma de decisiones, como los contemplados en el Reglamento (CE) 1049/2001, sobre acceso a documentos, para reducir la burocracia y acelerar la implementación, un objetivo que podría lograrse mediante una directiva bajo el artículo 291 que establezca normas mínimas de eficiencia.

Finalmente, la gobernanza de la Unión debe adaptarse a un mundo donde la competencia tecnológica y militar redefine las relaciones de poder, un contexto que exige una centralización de decisiones que podría interpretarse como una cesión de soberanía, un paso que el artículo 48 del Tratado permite mediante una revisión de los tratados.

Sin embargo, la falta de inclinación política para acometer este salto cualitativo, como señaló Draghi, sugiere que cualquier reforma dependerá de una crisis que cristalice el consenso, un escenario que el Tribunal de Justicia podría facilitar mediante una interpretación progresista de los tratados, alineándose con la jurisprudencia que ha ampliado las competencias comunitarias en casos como el asunto C-438/05.

Así, la reflexión sobre la gobernanza no solo aborda la eficiencia administrativa, sino también la supervivencia del proyecto europeo en un entorno hostil.

Conclusiones

La Unión Europea enfrenta un momento defensorio donde la implementación del Informe Draghi trasciende la mera competitividad económica y se convierte en un test de su capacidad para adaptarse a un orden internacional en rápida transformación.

Debe tenerse presente que la lentitud en la ejecución de las reformas, combinada con las limitaciones legales y políticas actuales, subraya la necesidad de una revisión profunda del marco jurídico que facilite la toma de decisiones rápidas y efectivas, sin comprometer los principios fundamentales de la Unión, como el respeto al Estado de derecho y la democracia.

Solo mediante una acción decidida, respaldada por un consenso renovado entre los Estados miembros y una voluntad política que trascienda los intereses nacionales, podrá la Unión evitar el riesgo de convertirse en un actor secundario en el escenario global.

Referencias

- Arnal Martínez, J., Feás Costilla, E., Otero Iglesias, M. y Steinberg, F. (2024). El Informe Draghi no debería terminar en un cajón. *Análisis del Real Instituto Elcano (ARI)*, (120).
- Cuenca García, E. y Navarro Pabsdorf, R. M. (2025). La competitividad europea ante los retos globales: Análisis del informe Draghi y los avances en su implementación. *Encuentros Multidisciplinares*, 27(81).
- De Castro García, A. (2024). La Unión Europea: El viaje a ninguna parte, a la sombra del prólogo del informe Draghi. *RESI: Revista de Estudios en Seguridad Internacional*, 10(2), 29-45.
- Del Val, D. y Romero Meléndez, M. (2024). Draghi propone una política industrial europea como motor frente a los retos de las próximas décadas. *Informe Mensual - CaixaBank Research*, (493), 18-19.
- Díez Guijarro, J. R. (2025). ¿Puede el plan Draghi salvar a Europa? *Cuadernos de Información Económica*, (304), 20-31.
- Górriz López, C. (2025). Productividad, competitividad y mercado interior: Análisis crítico de los informes Letta y Draghi. *Cuadernos de Derecho Transnacional*, 17(2), 334-362.
- León Serrano, G. (2025). Contexto y repercusión del «Informe Draghi» desde la perspectiva europea de la defensa y la seguridad. *bie3: Boletín IEEE*, (37), 926-959.
- Martínez Turégano, D. (2025). Dimensión empresarial y brechas de productividad en la UE. *Informe Mensual - CaixaBank Research*, (504), 16-18.
- Recio Andreu, A. (2024). Informe Draghi: lo que la tecnocracia da de sí: Cuaderno de locuras: 13. *Mientras Tanto*, (238)
- Torres, R. y González Simón, M. (2025). El Informe Draghi y la economía española. *Cuadernos de Información Económica*, (304), 8-19.
-

Las Externalidades Positivas y la Responsabilidad Social Corporativa en la Carta de Warren Buffett en 1981

Diego Fierro Rodríguez
Administración de Justicia

Resumen: Este análisis pormenorizado examina la carta a los accionistas de Warren Buffett de 1981, emitida en un contexto económico caracterizado por una inflación elevada y una incertidumbre generalizada, desde la perspectiva de las externalidades positivas y la responsabilidad social corporativa. A través de un enfoque jurídico, se desglosan conceptos clave como las ganancias no controladas, el impacto de las tasas de interés, las adquisiciones estratégicas y los efectos de la inflación, interpretándolos como mecanismos que generan beneficios sociales indirectos y reflejan un compromiso implícito con prácticas corporativas responsables. Se argumenta que las decisiones de inversión de Buffett, al priorizar la creación de valor a largo plazo, no solo cumplen con las obligaciones fiduciarias establecidas en el derecho mercantil, sino que también contribuyen al bienestar colectivo al promover la estabilidad económica, la innovación y la confianza en los mercados. Este estudio profundiza en las implicaciones legales de estas prácticas, destacando su relevancia en la gobernanza corporativa, la protección de los accionistas y la generación de un impacto social positivo.

Palabras clave: Externalidades positivas, Responsabilidad social corporativa, Gobernanza corporativa, Ganancias no controladas, Tasas de interés, Adquisiciones, Inflación, Derecho corporativo, Creación de valor, Protección de accionistas, Estabilidad económica, Diligencia debida, Poder de fijación de precios.

Códigos JEL: E00, K00

Introducción

La carta de Warren Buffett a los accionistas de Berkshire Hathaway correspondiente al ejercicio de 1981 constituye uno de esos documentos empresariales que, con el paso del tiempo, logran adquirir un estatus que trasciende la mera función informativa para la que fueron concebidos y se proyectan como

verdaderos referentes doctrinales, tanto para la teoría económica como para la práctica jurídica.

Lejos de limitarse a un recuento de cifras, operaciones y resultados, la misiva de Buffett se erige en un manifiesto sobre la manera en que una gestión corporativa prudente, analítica y consciente de su papel social puede navegar entornos

macroeconómicos adversos sin renunciar a la creación de valor sostenible.

Su redacción coincide con un momento particularmente delicado para la economía estadounidense y mundial: un inicio de la década de los ochenta marcado por una inflación persistente que alcanzaba tasas de dos dígitos, tipos de interés oficiales sin precedentes en la historia contemporánea y una elevada volatilidad en los mercados financieros. Este contexto imprimió a las decisiones de inversión y a las estrategias de gobernanza un carácter mucho más exigente, obligando a las empresas no solo a generar beneficios, sino a justificar con solidez cada movimiento de capital y cada asignación de recursos.

La relevancia de la carta de 1981 radica en que Buffett, con un estilo directo pero conceptualmente sofisticado, no se limita a describir lo que Berkshire Hathaway hizo en ese año, sino que disecciona los fundamentos que guían sus decisiones estratégicas y que, de forma implícita, responden a estándares de buen gobierno corporativo que incluso hoy siguen siendo referencia.

Desde la óptica del derecho mercantil y corporativo, el texto permite interpretar sus razonamientos como la plasmación de un modelo de diligencia empresarial que no se agota en la defensa del interés de los accionistas mayoritarios, sino que se extiende hacia un interés social

más amplio, entendido como la interacción equilibrada entre rentabilidad económica, estabilidad institucional y generación de externalidades positivas para la comunidad.

Este último elemento, el de las externalidades positivas, se convierte en hilo conductor no declarado de la carta. Las decisiones que Buffett explica —la gestión de las ganancias no controladas, la selección de adquisiciones estratégicas, la evaluación del valor añadido del capital en un entorno de tipos elevados, o la defensa frente a la erosión inflacionaria— no solo buscan maximizar el retorno financiero, sino que derivan, casi como consecuencia inevitable, en beneficios colaterales: fortalecimiento de empresas participadas, mantenimiento o creación de empleo, estímulo a la innovación y preservación de la confianza en los mercados.

Desde una perspectiva jurídica, esto encaja con una interpretación evolutiva de las obligaciones fiduciarias de los administradores, que, si bien legalmente concebidas para proteger el patrimonio y los intereses de la sociedad y sus accionistas, no pueden abstraerse de los efectos que las decisiones corporativas producen sobre terceros.

El Contexto Económico y los Principios Rectores de Buffett

En 1981, el panorama económico global se encontraba profundamente afectado por una inflación que alcanzaba

tasas de dos dígitos en muchos mercados, acompañada de una incertidumbre que desafiaba las estrategias de inversión tradicionales. En este contexto, la carta anual de Warren Buffett a los accionistas de Berkshire Hathaway emerge como un documento de extraordinaria relevancia, no solo por su claridad en la exposición de principios financieros, sino también por su capacidad para reflejar, de manera implícita, un compromiso con prácticas que generan externalidades positivas y se alinean con los fundamentos de la responsabilidad social corporativa¹.

Lo anterior me sugiere que la visión de Buffett trasciende el ámbito meramente económico y se adentra en una dimensión ética y jurídica, donde las decisiones de inversión no solo buscan maximizar el valor para los accionistas, sino que también contribuyen al bienestar colectivo mediante la promoción de la estabilidad económica, la confianza en los mercados y el desarrollo sostenible².

Desde un enfoque jurídico, este análisis interpretará los conceptos clave de la carta —las ganancias no controladas, las adquisiciones estratégicas, el impacto de las

tasas de interés y los efectos de la inflación— como manifestaciones de una gobernanza corporativa que, aunque no explícitamente articulada en términos de responsabilidad social, produce efectos que benefician a la sociedad en su conjunto.

Conviene subrayar que el contexto histórico de la carta impone a esta lectura una dimensión aún más significativa. En 1981, la Reserva Federal de Estados Unidos, bajo la dirección de Paul Volcker, emprendía una política monetaria extremadamente restrictiva para frenar la inflación, lo que elevó las tasas de interés a niveles que convertían a los bonos del Tesoro en inversiones con rendimientos inmediatos muy atractivos, pero que, al mismo tiempo, encarecían el crédito y comprimían las valoraciones bursátiles. En este entorno, las empresas no solo debían competir en el mercado de bienes y servicios, sino también en el mercado de capitales, justificando que invertir en ellas producía retornos superiores a los activos libres de riesgo.

Desde el derecho corporativo, este panorama obligaba a los administradores a extremar la diligencia en la toma de decisiones, ponderando con rigor el coste de oportunidad de cada proyecto y asegurando que el capital se destinaba a usos que generaran valor neto positivo en términos reales.

¹ Hernández Rodríguez, C. E. (2011). Realidad de la responsabilidad social corporativa. *Miguel Hernández Communication Journal*, (2), 82-92, p. 83.

² Esta forma de entender la actividad corporativa está plasmada de fuertes connotaciones morales. Véase Méndez Picazo, M. T. (2005). Ética y responsabilidad social corporativa. *ICE: Revista de Economía*, (823), 141-150, p. 144.

La carta, por tanto, no debe entenderse como un simple ejercicio de rendición de cuentas a los accionistas, sino como una lección de estrategia empresarial aplicada, que se proyecta en dos planos complementarios. En el plano económico, muestra cómo sortear un escenario inflacionario y de altos tipos mediante una combinación de prudencia selectiva y visión de largo plazo. En el plano jurídico, ofrece un ejemplo práctico de cómo cumplir —y, en cierto modo, superar— las exigencias de la *business judgment rule* del derecho corporativo estadounidense³, esto

³ Véase Temboury, M. (2016). Responsabilidad social corporativa, a uno y otro lado del Atlántico. *Tribuna Norteamericana*, (23), 24-33, p. 26, aunque sobre el concepto hay mucho que decir. La *business judgment rule* constituye una doctrina de origen norteamericano que busca salvaguardar la discrecionalidad de los administradores sociales frente a la revisión judicial, en tanto sus decisiones se adopten de buena fe, con información suficiente y sin conflictos de interés, apareciendo en la jurisprudencia estadounidense como una regla con dimensión procesal y sustantiva (Suescún De Roa, 2013, p. 345), extendiéndose luego a otras latitudes, donde ha sido objeto de intenso debate doctrinal. En España, Hernando Mendivil (2016) subraya su recepción en la *Revista de derecho mercantil*, mientras que Guerrero Trevijano (2010, 2024, 2025) ha abordado tanto su proyección en los procesos de M&A como sus problemas de positivación y su presencia en la doctrina de los tribunales, junto con estudios que conectan esta regla con el deber de independencia de los administradores (Megías López, 2018), el deber de diligencia (Mercado Puchcariov, 2024; Ribas Ferrer, 2024), la determinación del riesgo permitido en el delito de administración desleal (Coca Vila, 2019a, 2019b), los conflictos de interés en el consejo (Navarro Frías, 2019, 2023), o la discrecionalidad empresarial en las reformas societarias (Molina Pla, 2022; Fernández Larrea, 2023). En el ámbito latinoamericano destacan los análisis comparados de Gómez Velásquez, Miranda Ribeiro y Santacruz (2019) sobre su aplicación en Colombia, la visión crítica de Londoño González

es, actuar de buena fe, con información

(2016), el examen económico de López Gómez (2023), así como el enfoque jurisprudencial de Marulanda, Rodríguez y Fuentes (2025), sin olvidar aportaciones sobre su aplicabilidad al deber de diligencia (Sabogal Bernal, 2012) y la visión argentina de Miguens (2010). En Europa continental, la literatura alemana ha debatido su fundamentación jurídica (Merkt, 2017), su alcance en la GmbH (Kuntz, 2008), su adecuación en decisiones colegiadas (Löbbe y Fischbach, 2014), su proyección en situaciones de *takeover* (Schirmacher y Hildebrandt, 2021) o de insolvencia (Berger y Frege, 2008), la distribución de la carga probatoria (Fest, 2011), la necesidad de información adecuada (Freitag y Korch, 2012), la responsabilidad del órgano en *compliance* (Balke y Klein, 2017) o las reflexiones sobre la *legal judgment rule* (Gerhard, 2016), a lo que se añaden estudios suizos que valoran sus riesgos (Tobler, 2024), sus aspectos intuitivos (Tobler, 2024), su aplicación a las decisiones colegiadas (Bunz, 2011), la perspectiva comparada (Baudenbacher y Schwarz, 2016), su alcance en *compliance* (Hoffmann Nowotny, 2019), el efecto protector en la toma de decisiones (Baur y Holle, 2017) y sus límites dogmáticos (Kunz, 2014), así como el análisis de Holle (2011) en *Die Aktiengesellschaft*. La doctrina italiana ha puesto el acento en la relación entre interés social y *business judgment rule* (Angelici, 2012), su papel en el derecho penal concursal (Sestieri, 2019), su proyección en las decisiones organizativas (Tabellini, 2021; Benedetti, 2021), en operaciones con partes vinculadas (Picciau, 2022) o en la dialéctica entre el viejo y el nuevo derecho societario (Dionisio, 2014). La perspectiva comparada también se ha visto enriquecida con estudios como los de Holger Fleischer (2002), que analizó su función en derecho mercantil español, Bebbeejaun y Bissessur (2024), que evaluaron la regla en sistemas de derecho anglosajón como Mauricio, Reino Unido y Estados Unidos, y Serrano Cañas (2014), que examinó su incorporación al derecho español a través del proyectado art. 226 de la LSC, sin dejar de lado reflexiones críticas como las de Recamán Graña (2018) sobre su vigencia en tiempos de crisis, de Laguado Giraldo y Díaz Cañón (2005) en torno a la jurisprudencia de Delaware, o de autores españoles como Molina Pla (2022) y Navarro Frías (2023), que han puesto de relieve sus tensiones con el principio de legalidad. En definitiva, la *business judgment rule* se ha transformado en un eje transversal del derecho societario global, objeto de una literatura vasta y diversa que oscila entre su justificación como “blindaje” de los administradores y la crítica a sus potenciales efectos de inmunidad frente a la responsabilidad (Hernando Mendivil, 2016, p. 330).

suficiente y en el mejor interés de la sociedad, pero incorporando a esa noción de “mejor interés” factores que trascienden lo estrictamente contable⁴.

A lo largo del documento, Buffett formula ideas que hoy podrían alinearse con lo que se denomina “empresa con propósito” o “creación de valor compartido”. Así, cuando defiende la importancia de las ganancias retenidas frente a la distribución indiscriminada de dividendos, está reconociendo que la reinversión de utilidades —siempre que sea estratégica y disciplinada— fortalece no solo la posición financiera de la empresa, sino también su capacidad de innovar, generar empleo estable y contribuir a la economía en general. Cuando advierte sobre los peligros de adquisiciones impulsadas por vanidad corporativa o sobrepagos irreflexivos, está señalando el riesgo jurídico y económico de decisiones que comprometen recursos y reducen la resiliencia financiera. Cuando analiza el valor añadido del capital en un entorno de tipos altos, está proponiendo un criterio cuantitativo que puede servir de parámetro objetivo para evaluar la diligencia de un administrador en la asignación de recursos. Y cuando describe la inflación como un “gusano corporativo” que devora la

rentabilidad real, está invitando a que la política corporativa incorpore mecanismos de defensa frente a riesgos macroeconómicos sistémicos.

Por todo ello, el presente análisis se propone leer la carta de 1981 no solo como un documento financiero, sino como un texto con proyección doctrinal, capaz de inspirar reformas interpretativas en el derecho corporativo y de servir como guía para alinear las decisiones de inversión con principios de responsabilidad social empresarial. La integración de criterios económicos y jurídicos que plantea Buffett demuestra que rentabilidad y propósito no son términos excluyentes, sino dimensiones que, cuando se gestionan con visión estratégica y rigor ético, se refuerzan mutuamente.

La responsabilidad social corporativa, entendida como el compromiso de las empresas con prácticas que generan beneficios más allá de sus objetivos económicos, encuentra en la carta de Buffett un reflejo paradigmático. Las externalidades positivas, definidas como los beneficios que una actividad económica genera para terceros sin que estos incurran en costes directos, son inherentes a las estrategias de inversión de Buffett, particularmente en su énfasis en la creación de valor a largo plazo. Este enfoque plantea cuestiones jurídicas fundamentales en el ámbito del derecho corporativo,

⁴ Véase Castellano Ríos, J. M. y Chércoles Blázquez, J. (2005). La responsabilidad social corporativa. *Economistas*, (106), 58-60, p. 59.

especialmente en lo que respecta a la diligencia debida de los administradores, la protección de los intereses de los accionistas minoritarios y la transparencia en la gestión de los recursos empresariales.

La carta de 1981 no solo establece un estándar elevado de conducta corporativa, sino que también ofrece un marco para analizar cómo las decisiones empresariales pueden generar beneficios sociales indirectos, como la generación de empleo, la promoción de la innovación y el fortalecimiento de las economías locales. Ello me obliga a deducir que las prácticas de Buffett cumplen con las exigencias legales de lealtad y diligencia, al tiempo que establecen un modelo de gobernanza que podría servir como precedente en la jurisprudencia de derecho mercantil.

Desde una perspectiva más amplia, el contexto económico de 1981, caracterizado por altas tasas de interés y presiones inflacionarias, resalta la relevancia de las decisiones de inversión de Buffett. En un entorno donde las alternativas de inversión pasiva, como los bonos, ofrecían rendimientos atractivos, las empresas enfrentaban el desafío de generar retornos superiores para justificar su valuación. La capacidad de Buffett para navegar estas condiciones adversas refleja una comprensión profunda de las dinámicas económicas y legales que rigen el comportamiento corporativo.

Sus decisiones no solo responden a las exigencias del mercado, sino que también anticipan las necesidades de una sociedad que depende de la estabilidad y el crecimiento de las empresas para prosperar⁵. En este sentido, la carta de 1981 se convierte en un documento que trasciende su propósito original, ofreciendo lecciones sobre cómo las empresas pueden alinear sus objetivos económicos con un impacto social positivo, todo ello dentro de un marco jurídico que garantiza la protección de los interesados.

Por último, el análisis de la carta desde una perspectiva jurídica requiere considerar las implicaciones de las decisiones de Buffett en el contexto de las normativas mercantiles de la época. En Estados Unidos, el derecho corporativo, basado en los principios del *Delaware General Corporation Law*, impone a los directores la obligación de actuar en el mejor interés de la sociedad y sus accionistas, lo que incluye la evaluación cuidadosa de las oportunidades de inversión y la gestión responsable de los recursos.

La filosofía de Buffett, al priorizar la creación de valor a largo plazo sobre los beneficios inmediatos, no solo cumple con

⁵ Este aspecto es fundamental en la planificación empresarial y requiere pensar más en el largo plazo. Véase Arteaga, C. (2011). Human capital externalities and growth. Ensayos sobre *Política Económica*, 29(66), 12-47, p. 23.

estas obligaciones, sino que también establece un estándar de excelencia que podría influir en la interpretación judicial de la "regla de la decisión empresarial". Este enfoque, que combina rigor financiero con un impacto social positivo, invita a reflexionar sobre el papel de las empresas en la generación de externalidades positivas y su responsabilidad en la construcción de una economía más resiliente y equitativa⁶.

Las Ganancias No Controladas y su Contribución a las Externalidades Positivas

El concepto de "ganancias no controladas", introducido por Buffett en la carta de 1981, se refiere a la porción de las utilidades no distribuidas de las empresas en las que Berkshire Hathaway posee participaciones significativas, pero no ejerce control directo. Este enfoque, que pone énfasis en el valor intrínseco de las ganancias retenidas, refleja una visión estratégica que trasciende el interés inmediato de los dividendos y se enfoca en la creación de valor a largo plazo⁷.

Desde una perspectiva jurídica, esta práctica plantea interrogantes sobre el equilibrio entre los derechos de los

accionistas a recibir dividendos y la discrecionalidad de los administradores para reinvertir utilidades en aras de un crecimiento sostenible. Considero que esta estrategia no solo cumple con las exigencias legales de diligencia y lealtad, sino que también genera externalidades positivas al promover la estabilidad económica de las empresas participadas, lo que a su vez contribuye al bienestar de las comunidades, los empleados y los consumidores.

La reinversión de ganancias, como ilustra el caso de empresas modernas como Amazon, permite financiar innovaciones, expandir mercados y fortalecer la resiliencia financiera, lo que genera beneficios sociales significativos⁸. Desde el derecho corporativo, esta práctica debe analizarse en el contexto de las obligaciones fiduciarias de los directores, quienes deben justificar la retención de ganancias frente a los accionistas que podrían preferir dividendos inmediatos.

La decisión de reinvertir utilidades, aunque potencialmente controvertida, está protegida por la "regla de la decisión empresarial" siempre que se demuestre que dichas utilidades se destinan a proyectos

⁶ Véase Valpuesta Fernández, R. (2012). La responsabilidad social corporativa: una reflexión. *Revista de Direito Econômico e Socioambiental*, 3(1), 169-202, p. 174.

⁷ Véase Theiss, V., Dal Vesco, D. G., Santore Utzig, M. J. e Scarpin, J. E. (2015). Despesas públicas e externalidades positivas: Uma análise da saúde dos países da América Central, do Sul e México. *Revista Evidenciação Contábil & Finanças*, 3(1), 4-17, p. 6.

⁸ Por ejemplo, Amazon, con ganancias retenidas de aproximadamente 172,866 millones de dólares al 31 de diciembre de 2024, ha utilizado estos recursos para desarrollar servicios como *Amazon Web Services* (AWS), su red logística global y programas como Prime, que han transformado la accesibilidad a bienes y servicios en todo el mundo.

que maximizan el valor de la empresa a largo plazo. En este sentido, la estrategia de Buffett no solo cumple con las exigencias legales, sino que también establece un modelo de gobernanza que prioriza la sostenibilidad económica y social⁹.

Además, las ganancias no controladas generan externalidades positivas al permitir a las empresas participadas invertir en proyectos que benefician a la sociedad en su conjunto¹⁰. Desde un punto de vista jurídico, estas prácticas deben ser transparentes y estar sujetas al escrutinio de los accionistas, quienes tienen derecho a exigir que las decisiones de los administradores sean informadas y razonables.

La carta de Buffett, al destacar la importancia de las ganancias retenidas, ofrece un marco para evaluar cómo las empresas pueden equilibrar los intereses de los accionistas con la generación de beneficios sociales, lo que plantea cuestiones sobre la necesidad de reformas

legales que incentiven prácticas de gobernanza orientadas al impacto social.

Por último, la estrategia de Buffett en relación con las ganancias no controladas tiene implicaciones en el ámbito del derecho de los mercados de capitales, particularmente en lo que respecta a la divulgación de información financiera. Las empresas que retienen una proporción significativa de sus utilidades deben proporcionar información clara y detallada sobre cómo se utilizan estos recursos, en cumplimiento de las normativas de la *Securities and Exchange Commission* (SEC) en Estados Unidos.

La transparencia en la gestión de las ganancias retenidas no solo protege los derechos de los accionistas, sino que también refuerza la confianza en los mercados, lo que constituye una externalidad positiva de gran relevancia. En este sentido, la filosofía de Buffett no solo es un ejemplo de excelencia financiera, sino también un modelo de gobernanza corporativa que podría inspirar cambios en las normativas de divulgación financiera, promoviendo una mayor alineación entre los objetivos económicos de las empresas y su impacto social.

Adquisiciones Estratégicas y el Principio de Evitar el "Beso al Sapo"

La crítica de Buffett a las adquisiciones corporativas motivadas por el deseo de expansión desmedida o por lo que

⁹ A este respecto, véase la exposición recogida en Higuera Sandoval, J. A. (2013). Externalidades versus hombre económico y social. *Derecho y Realidad*, 11(22), p. 8.

¹⁰ Por ejemplo, la reinversión de utilidades en investigación y desarrollo puede conducir a innovaciones tecnológicas que mejoran la calidad de vida, mientras que la expansión de operaciones puede generar empleo y estimular el crecimiento económico en las comunidades locales. Véase Arteaga Alcívar, Y. A., Begnini, L. F., Tixi Cujilema, N. R. y Salcedo Rúaes, I. A. (2022). Desarrollo sostenible y responsabilidad social corporativa. *Dominio de las Ciencias*, 8(3), 867-888.

él denomina "espíritus animales" es uno de los puntos más destacados de la carta de 1981. Buffett aboga por adquirir participaciones en negocios de alta calidad a precios razonables, en lugar de pagar sobrepagos por empresas mediocres con la esperanza de transformarlas, una práctica que ilustra con la metáfora del "beso al sapo". Esta postura tiene implicaciones jurídicas significativas en el ámbito de la responsabilidad de los administradores y la protección de los accionistas, ya que subraya la importancia de la diligencia debida en las decisiones de inversión.

Entiendo que la decisión de evitar adquisiciones costosas refleja un compromiso con la maximización del valor para los accionistas, pero también con la generación de externalidades positivas al prevenir la destrucción de capital que suele acompañar a las compras imprudentes.

Desde el derecho corporativo, las adquisiciones deben cumplir con el estándar de la "regla de la decisión empresarial", que protege a los directores siempre que actúen de buena fe, con información adecuada y en el mejor interés de la sociedad. La crítica de Buffett a las adquisiciones motivadas por el ego o la búsqueda de escala sugiere que muchos administradores incumplen este estándar al

priorizar sus propios intereses sobre los de los accionistas¹¹.

En contraste, la estrategia de Buffett fomenta la asignación eficiente de capital, lo que contribuye al fortalecimiento de las empresas participadas y, por ende, al bienestar económico general. Desde un punto de vista jurídico, esta práctica refuerza la necesidad de que los directores realicen un análisis exhaustivo de las adquisiciones, considerando no solo los beneficios financieros inmediatos, sino también el impacto a largo plazo en la sociedad y sus interesados o afectados.

Además, la filosofía de Buffett en materia de adquisiciones tiene implicaciones en el ámbito de la responsabilidad social corporativa, ya que las decisiones de inversión responsables pueden generar beneficios sociales significativos¹². Desde el derecho mercantil, estas prácticas deben ser evaluadas en el contexto de las

¹¹ Por ejemplo, una adquisición sobrevalorada puede agotar los recursos financieros de una empresa, limitando su capacidad para invertir en investigación, desarrollo o mejoras laborales, lo que genera externalidades negativas como la pérdida de empleos o la reducción de la innovación. En este sentido, puede observarse el análisis instalado en Gómez Rivera, L. M. (2014). Tres ensayos sobre eficiencia económica y crecimiento regional: Capacidad empresarial, externalidades y estructura productiva [Tesis doctoral, Universitat Autònoma de Barcelona], p. 81.

¹² Por ejemplo, al invertir en empresas con ventajas competitivas sostenibles, Buffett promueve la estabilidad financiera de estas organizaciones, lo que a su vez permite la generación de empleo, la inversión en innovación y la contribución al desarrollo comunitario.

obligaciones fiduciarias de los directores, quienes deben garantizar que las adquisiciones sean estratégicamente justificables y no comprometan la viabilidad financiera de la empresa.

La advertencia de Buffett sobre el "beso al sapo" sirve como un recordatorio de que las decisiones de inversión deben estar guiadas por un análisis riguroso, lo que refuerza la importancia de la transparencia y la rendición de cuentas en la gobernanza corporativa.

Por último, la estrategia de Buffett en materia de adquisiciones plantea cuestiones sobre la necesidad de reformas legales que promuevan una mayor diligencia en las decisiones de inversión. En muchos sistemas jurídicos, la "regla de la decisión empresarial" ofrece a los directores un amplio margen de discrecionalidad, lo que puede facilitar decisiones imprudentes si no se acompaña de mecanismos de supervisión adecuados.

La filosofía de Buffett, al enfatizar la importancia de pagar precios justos por negocios de calidad, podría inspirar cambios en las normativas de gobernanza corporativa, como la exigencia de evaluaciones independientes para las adquisiciones de gran envergadura. Estas reformas no solo protegerían los intereses de los accionistas, sino que también promoverían externalidades positivas al garantizar que los recursos corporativos se

utilicen de manera eficiente, contribuyendo al crecimiento económico y al bienestar social.

El Impacto de las Tasas de Interés y el Valor Añadido del Capital

La discusión de Buffett sobre el "valor añadido del capital" (*Equity Value-Added*) en un entorno de altas tasas de interés es uno de los aspectos más relevantes de la carta de 1981, especialmente desde una perspectiva jurídica y económica. Buffett argumenta que, en un contexto donde los rendimientos de inversiones pasivas, como los bonos, son elevados, las empresas deben generar retornos sobre el capital que superen estos rendimientos para justificar su valuación. Esta observación no solo subraya la importancia de evaluar el coste de oportunidad en las decisiones de inversión, sino que también plantea cuestiones legales sobre la responsabilidad de los administradores para maximizar el valor de los accionistas en un entorno económico adverso.

Asumo que esta perspectiva refuerza la necesidad de una gobernanza corporativa que sea transparente y rigurosa en la evaluación de las alternativas de inversión, asegurando que las decisiones tomadas reflejen un análisis cuidadoso de las condiciones macroeconómicas.

Desde el derecho corporativo, los directores tienen la obligación de actuar

con la diligencia de un "buen empresario", lo que implica considerar no solo los retornos inmediatos, sino también el impacto de las condiciones económicas, como las tasas de interés, en la viabilidad a largo plazo de sus decisiones.

En el contexto de 1981, donde las tasas de interés en Estados Unidos alcanzaban niveles históricamente altos, las empresas enfrentaban una presión significativa para generar retornos que superaran los rendimientos de los bonos del Tesoro. La advertencia de Buffett sobre la necesidad de generar retornos superiores resuena con los principios de la diligencia debida, ya que los administradores deben justificar sus decisiones de inversión frente a los accionistas y, en algunos casos, frente a los tribunales. Esta obligación se deriva de las normativas mercantiles, como el *Delaware General Corporation Law*, que exige a los directores actuar en el mejor interés de la sociedad y sus accionistas, lo que incluye la evaluación cuidadosa de las alternativas de inversión en un entorno de altas tasas de interés.

Además, la estrategia de Buffett en relación con el valor añadido del capital genera externalidades positivas al promover la estabilidad financiera de las empresas, lo que a su vez contribuye a la confianza en

los mercados y al crecimiento económico¹³. Desde una perspectiva jurídica, estas prácticas deben ser transparentes y estar sujetas al escrutinio de los accionistas, quienes tienen derecho a exigir que las decisiones de los administradores sean informadas y razonables.

La discusión de Buffett sobre el valor añadido del capital ofrece un marco para evaluar cómo las empresas pueden equilibrar los intereses de los accionistas con la generación de beneficios sociales, lo que plantea cuestiones sobre la necesidad de reformas legales que incentiven prácticas de gobernanza orientadas al impacto social.

Por último, el análisis de Buffett sobre el impacto de las tasas de interés tiene implicaciones en el ámbito del derecho de los mercados de capitales, particularmente en lo que respecta a la valuación de las empresas y la divulgación de información financiera. Las empresas que operan en un entorno de altas tasas de interés deben proporcionar información clara y detallada sobre cómo generan

¹³ Por ejemplo, una empresa que logra retornos superiores al coste de oportunidad de los bonos no solo beneficia a sus accionistas, sino que también fortalece su capacidad para invertir en proyectos que generan empleo, innovación y desarrollo comunitario. Este aspecto entraría como ventaja aprovechable en virtud de la responsabilidad social corporativa. Véase Ganuza Fernández, J. J. (2016). Límites y oportunidades de la responsabilidad social corporativa. Anuario de la Facultad de Derecho de la Universidad Autónoma de Madrid, (20), 253-261, p. 257.

retornos superiores al coste de oportunidad, en cumplimiento de las normativas de la SEC.

La transparencia en la gestión del capital no solo protege los derechos de los accionistas, sino que también refuerza la confianza en los mercados, lo que constituye una externalidad positiva de gran relevancia unida a una gran muestra de responsabilidad social corporativa¹⁴. En este sentido, la filosofía de Buffett podría inspirar cambios en las normativas de divulgación financiera, promoviendo una mayor alineación entre los objetivos económicos de las empresas y su impacto social.

La Inflación como un "Gusano Corporativo" y sus Implicaciones Jurídicas

La metáfora de Buffett sobre la inflación como un "gusano corporativo" que consume los recursos de las empresas, independientemente de su salud financiera, es una advertencia poderosa sobre los desafíos que enfrentan las empresas en entornos inflacionarios. Desde una perspectiva jurídica, la inflación plantea retos significativos en términos de la gestión de los recursos corporativos y la

protección de los intereses de los accionistas.

Lo anterior me sugiere que las empresas deben adoptar estrategias que mitiguen el impacto de la inflación, como la capacidad de trasladar los aumentos de costes a los consumidores sin perder cuota de mercado, lo que Buffett identifica como una ventaja competitiva clave. Esta capacidad, conocida como "poder de fijación de precios", no solo es un indicador de fortaleza económica, sino también un factor que genera externalidades positivas al permitir a las empresas mantener su viabilidad y contribuir al bienestar económico general.

Desde el derecho mercantil, las empresas que enfrentan presiones inflacionarias deben cumplir con sus obligaciones fiduciarias al gestionar los recursos de manera que se minimicen las pérdidas derivadas de la erosión del poder adquisitivo. Esto puede implicar la renegociación de contratos, la reestructuración de deudas o la adopción de estrategias de cobertura financiera, todas las cuales deben realizarse con transparencia y en cumplimiento de las normativas aplicables.

La advertencia de Buffett sobre el impacto de la inflación subraya la importancia de una gobernanza corporativa que sea proactiva en la identificación de riesgos macroeconómicos y en la

¹⁴ Ruiz Díaz, F. M., Saldaña Contreras, Y. y Zúñiga Cortez, J. H. (2008). Competitividad y responsabilidad social corporativa. *Inceptum: Revista de Investigación en Ciencias de la Administración*, 3(5), 127-144, p. 133.

implementación de medidas que protejan el valor de la empresa¹⁵. Desde un punto de vista jurídico, estas prácticas deben ser evaluadas en el contexto de las obligaciones de diligencia y lealtad, que exigen a los directores actuar en el mejor interés de la sociedad y sus accionistas.

Además, la metáfora del "gusano corporativo" tiene implicaciones en el ámbito de la responsabilidad social corporativa, ya que las empresas que logran mitigar el impacto de la inflación contribuyen a la estabilidad económica general¹⁶. Desde el derecho laboral, esta capacidad de las empresas para adaptarse a entornos inflacionarios debe ser apoyada por políticas de recursos humanos que promuevan la equidad y la estabilidad, como la actualización de salarios para reflejar el aumento del coste de vida¹⁷.

La discusión de Buffett sobre la inflación ofrece un marco para evaluar

cómo las empresas pueden equilibrar los intereses de los accionistas con la generación de beneficios sociales, lo que plantea cuestiones sobre la necesidad de reformas legales que incentiven prácticas de gobernanza orientadas al impacto social.

Por último, la estrategia de Buffett en relación con la inflación plantea cuestiones sobre la necesidad de reformas legales que promuevan una mayor resiliencia financiera en las empresas. En muchos sistemas jurídicos, las normativas mercantiles no abordan específicamente los desafíos de la inflación, lo que deja a los directores con un amplio margen de discrecionalidad para gestionar estos riesgos.

La filosofía de Buffett, al enfatizar la importancia del poder de fijación de precios, podría inspirar cambios en las normativas de gobernanza corporativa, como la exigencia de planes de contingencia para entornos inflacionarios. Estas reformas no solo protegerían los intereses de los accionistas, sino que también promoverían externalidades positivas al garantizar que las empresas puedan contribuir al crecimiento económico y al bienestar social, incluso en condiciones económicas adversas.

Conclusiones

La carta de Warren Buffett de 1981 constituye mucho más que un documento financiero o una guía de inversión; es, en

¹⁵ Por ejemplo, una empresa con poder de fijación de precios puede mantener su rentabilidad en un entorno inflacionario, lo que le permite continuar invirtiendo en proyectos que generan empleo, innovación y desarrollo comunitario. Véase Moneva Abadía, J. M. (2008). ¿Es la responsabilidad social corporativa rentable para la empresa? *Revista de Contabilidad y Dirección*, (7), 55-76, p. 61.

¹⁶ Por ejemplo, al mantener su viabilidad financiera, estas empresas pueden evitar despidos masivos, lo que protege los medios de subsistencia de sus empleados y sus familias.

¹⁷ Véase Alcalá Agulló, F. y Hernández Martínez, P. J. (2006). Las externalidades del capital humano en la empresa española. *Revista de Economía Aplicada*, 14(41), 61-84, p. 65. Igualmente, resulta de interés lo manifestado en Villarreal Peralta, E. M. (2013). *Capital humano, externalidades e innovación en México* [Tesis doctoral, Universitat Autònoma de Barcelona], p. 35.

realidad, una exposición precoz de un modelo de gobernanza corporativa que armoniza de forma ejemplar el cumplimiento de las obligaciones fiduciarias con la generación de beneficios sociales indirectos.

Desde un enfoque jurídico, esta simbiosis entre eficiencia económica y responsabilidad social se traduce en un paradigma empresarial que no solo respeta las exigencias de la "regla de la decisión empresarial", sino que las amplifica a través de una visión estratégica centrada en la sostenibilidad y en la resiliencia de largo plazo. En este sentido, puede afirmarse que la carta anticipa —aunque de forma implícita— el ideal contemporáneo de empresa con propósito, no limitado únicamente a la maximización del beneficio, sino orientado hacia la creación de valor compartido.

Buffett demuestra que las decisiones corporativas acertadas no son únicamente aquellas que incrementan el precio de las acciones a corto plazo, sino también aquellas que fortalecen el tejido económico y social en el que las empresas operan. Así, las ganancias no controladas, la prudencia en las adquisiciones, el criterio riguroso frente al coste del capital y la gestión activa frente a la inflación son manifestaciones de una praxis empresarial que, lejos de desentenderse de sus efectos colaterales, los asume como parte de una

ética implícita de gestión. Cada una de estas estrategias contribuye al bienestar colectivo mediante la promoción de la innovación, la protección del empleo, la asignación eficiente del capital y la transparencia ante los mercados, lo que permite reinterpretar la figura del inversor institucional como agente de transformación social.

Desde la óptica del derecho corporativo, el análisis de esta carta revela la necesidad de ampliar la comprensión tradicional de las obligaciones fiduciarias. En lugar de concebirlas como un mandato exclusivamente financiero, deben ser entendidas como un conjunto de deberes complejos que implican la consideración de factores económicos, sociales y éticos.

Buffett, al priorizar la rentabilidad sostenible por encima de los resultados inmediatos, reconfigura el perfil del administrador diligente, posicionándolo como un estratega que entiende que la estabilidad de la empresa está intrínsecamente vinculada a su impacto social. Este planteamiento invita a una reinterpretación doctrinal y jurisprudencial de las normas societarias, particularmente en lo relativo al control judicial de las decisiones empresariales bajo la *business judgment rule*, incorporando como parámetro de valoración no solo la razonabilidad económica, sino también la proyección social de tales decisiones.

De lo anterior se desprende una implicación normativa: el derecho corporativo, sin abandonar sus fundamentos tradicionales de protección de los accionistas y preservación del capital, debe evolucionar hacia un modelo que reconozca y promueva la generación de externalidades positivas como criterio de buena gobernanza. Este giro no exige un cambio radical en la legislación, sino una interpretación más amplia de principios como la diligencia debida, la transparencia y la lealtad corporativa, adaptándolos a los desafíos económicos contemporáneos y a las exigencias de una ciudadanía cada vez más consciente del papel social de las empresas. La carta de Buffett, en este contexto, puede servir como referente interpretativo y como base para futuras reformas que fortalezcan el equilibrio entre intereses privados y el bien común en la praxis empresarial.

En suma, la misiva de 1981 constituye una pieza clave para comprender cómo una estrategia financiera, bien concebida, puede convertirse en un instrumento de transformación económica y social. El legado jurídico implícito en la filosofía de Buffett reside precisamente en su capacidad para demostrar que las decisiones prudentes, sostenibles y estratégicamente fundamentadas no solo cumplen con las exigencias legales, sino que también abren camino hacia un derecho

corporativo más robusto, más equitativo y más comprometido con el impacto social de la empresa. Este enfoque, lejos de ser una excepción, debería aspirar a convertirse en la norma.

Referencias

- Alcalá Agulló, F. y Hernández Martínez, P. J. (2006). Las externalidades del capital humano en la empresa española. *Revista de Economía Aplicada*, 14(41), 61-84.
- Angelici, C. (2012). Interesse sociale e business judgment rule. *Rivista del diritto commerciale e del diritto generale delle obbligazioni*, 110(4), 573–588.
- Arteaga Alcívar, Y. A., Begnini, L. F., Tixi Cujilema, N. R. y Salcedo Rúaes, I. A. (2022). Desarrollo sostenible y responsabilidad social corporativa. *Dominio de las Ciencias*, 8(3), 867-888.
- Arteaga, C. (2011). Human capital externalities and growth. *Ensayos sobre Política Económica*, 29(66), 12-47.
- Balke, M. y Klein, K. (2017). Vorstandshaftung für fehlerhafte Ausrichtung der Compliance-Organisation: Bedeutung von Compliance-Risikoanalyse und Business Judgment Rule. *ZIP: Zeitschrift für Wirtschaftsrecht*, 38(43), 2038–2046.
- Baudenbacher, C. & Schwarz, L. (2016). Rechtsvergleichende Überlegungen zur Business Judgment Rule. *Schweizerische Zeitschrift für Wirtschafts- und Finanzmarktrecht (SZW)*, (1), 55–69.
- Baur, A. & Holle, P. M. (2017). Zur privilegierenden Wirkung der Business Judgment Rule bei Schaffung einer angemessenen Informationsgrundlage. *Die Aktiengesellschaft*, (17), 597–605.
- Beebeejaun, A. y Bissessur, P. (2024). The business judgment rule as a protective armor for directors' responsibilities: A comparative study among Mauritius, United Kingdom, and United States. *Statute Law Review*, 45(2), 1-13.
- Bendetti, L. (2021). L'applicazione della business judgment rule alle decisioni organizzative: spunti giurisprudenziali. *Banca Borsa Titoli di Credito: rivista di dottrina e giurisprudenza*, 74(2), 209–224.
- Berger, C. y Frege, M. C. (2008). Business Judgment Rule bei Unternehmensfortführung in der Insolvenz – Haftungsprivileg für den Verwalter? *ZIP: Zeitschrift für Wirtschaftsrecht*, 29(5), 204–209.
- Bunz, T. (2011). Die Business Judgment Rule bei Interessenkonflikten im Kollegialorgan. *Neue Zeitschrift für Gesellschaftsrecht*, (33), 1294–1296.
- Castellano Ríos, J. M. y Chércoles Blázquez, J. (2005). La

- responsabilidad social corporativa. *Economistas*, (106), 58-60.
- Coca Vila, I. (2019). La business judgment rule ante la determinación del riesgo permitido en el delito de administración desleal. *Diario La Ley*, (9371).
- Coca Vila, I. (2019). La business judgment rule ante la determinación del riesgo permitido en el delito de administración desleal. En P. García Cavero y A. I. Chinguel Rivera (Coords.), *Derecho penal y persona: Libro homenaje al Prof. Dr. h. c. mult. Jesús María Silva Sánchez* (pp. 805-836).
- Dionisio, C. (2014). Business judgment rule tra vecchio e nuovo diritto. *Giurisprudenza Italiana*, (10), 2208–2212.
- Fest, T. (2011). Darlegungs- und Beweislast bei Prognoseentscheidungen im Rahmen der Business Judgment Rule. *Neue Zeitschrift für Gesellschaftsrecht*, (14), 540–542
- Fleischer, H. (2002). La "Business Judgment Rule" a la luz de la comparación jurídica y de la economía del derecho. *Revista de Derecho Mercantil*, (246), 1727-1754.
- Freitag, R. y Korch, S. (2012). Die Angemessenheit der Information im Rahmen der Business Judgment Rule (§ 93 Abs. 1 Satz 2 AktG). *ZIP: Zeitschrift für Wirtschaftsrecht*, 33(47), 2281–2285.
- Ganuzá Fernández, J. J. (2016). Límites y oportunidades de la responsabilidad social corporativa. *Anuario de la Facultad de Derecho de la Universidad Autónoma de Madrid*, (20), 253-261.
- Gatti, F. (2021). La responsabilità degli amministratori e la business judgment rule. *Giurisprudenza Italiana*, (7), 1678–1680.
- Gerhard, F. (2016). Business Judgment Rule und Rechtsrisiken: Anerkennung einer Legal Judgment Rule für rechtlich gebundene Entscheide von Unternehmensorganen. *Schweizerische Zeitschrift für Wirtschafts- und Finanzmarktrecht (SZW)*, (3), 254–268.
- Gómez Rivera, L. M. (2014). Tres ensayos sobre eficiencia económica y crecimiento regional: Capacidad empresarial, externalidades y estructura productiva [Tesis doctoral, Universitat Autònoma de Barcelona].
- Gómez Velásquez, A., Miranda Ribeiro, P. y Santacruz, M. P. (2019). Business judgment rule: Origen, aplicación y

- desarrollo en el ordenamiento jurídico colombiano. *Universitas Studentes*, (19), 39-56.
- Guerrero Trevijano, C. (2025). Diez años de positivación de la business judgment rule: ¿cuestiones pendientes? *Diario La Ley*, (10640).
- Guerrero Trevijano, C. (2024). Diez años de positivación de la business judgment rule: ¿cuestiones pendientes? *La Ley Mercantil*, (119).
- Guerrero Trevijano, C. (2010). La business judgment rule en los procesos de M&A. *Documentos de Trabajo del Departamento de Derecho Mercantil*, (32).
- Hernández Rodríguez, C. E. (2011). Realidad de la responsabilidad social corporativa. *Miguel Hernández Communication Journal*, (2), 82-92.
- Hernando Mendivil, J. (2016). La "Business Judgment Rule". *Revista de Derecho Mercantil*, (299), 313-370.
- Higuera Sandoval, J. A. (2013). Externalidades versus hombre económico y social. *Derecho y Realidad*, 11(22).
- Hoffmann-Nowotny, U. H. (2019). Aktienrechtliche Verantwortlichkeit: Zur gerichtlichen Prüfungsbefugnis im Anwendungsbereich der Business Judgment Rule (Zurückhaltungsregel). *Schweizerische Zeitschrift für Wirtschafts- und Finanzmarktrecht (SZW)*, (5), 454-464.
- Holle, P. M. (2011). Rechtsbindung und Business Judgment Rule. *Die Aktiengesellschaft*, (21), 778-785.
- Kuntz, T. (2008). Geltung und Reichweite der Business Judgment Rule in der GmbH. *GmbH-Rundschau*, (3), 121-127.
- Kunz, P. V. (2014). Business Judgment Rule (BJR): Fluch oder Segen? *Schweizerische Zeitschrift für Wirtschafts- und Finanzmarktrecht (SZW)*, (3), 274-283.
- Laguado Giraldo, C. A. y Díaz Cañón, M. P. (2005). Modern conception of business judgment rule: A case study on Delaware jurisprudence. *International Law: Revista Colombiana de Derecho Internacional*, (5), 13-39.
- Lapuerta Recamán Graña, E. (2018). La "business judgment rule" en la crisis: Una propuesta interpretativa. *Revista de Derecho de Sociedades*, (54).
- Löbbe, M. y Fischbach, J. (2014). Die Business Judgment Rule bei Kollegialentscheidungen des

- Vorstands. *Die Aktiengesellschaft*, (20), 717–728.
- Londoño González, S. (2016). Administrador blindado, juez amordazado: ¿se justifica adoptar la "business judgment rule" en el ordenamiento jurídico colombiano? *Revista de Derecho Privado*, (55).
- López Gómez, L. M. (2023). Business judgment rule en Colombia: Mirada desde el análisis económico del derecho. *Revista de Derecho*, (59), 172-203.
- Marulanda, D., Rodríguez Duque, J. S. y Fuentes, M. M. (2025). El business judgment rule: Un análisis de las decisiones adoptadas por la Superintendencia de Sociedades en el ámbito de los procedimientos mercantiles. *Prolegómenos*, 28(55), 23-34.
- Megías López, J. (2018). El deber de independencia en el consejo de administración: Conflictos de interés, dispensa y business judgment rule. *Revista de Derecho de Sociedades*, (52), 241-282.
- Méndez Picazo, M. T. (2005). Ética y responsabilidad social corporativa. *ICE: Revista de Economía*, (823), 141-150.
- Merk, H. (2017). Rechtliche Grundlagen der Business Judgment Rule im internationalen Vergleich zwischen Divergenz und Konvergenz. *ZGR: Zeitschrift für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht*, 46(2), 129–148.
- Miguens, H. J. (2010). La Business Judgment Rule en el derecho societario de los Estados Unidos: Responsabilidad de los directores por sus decisiones dañosas a la sociedad y a terceros. *Revista de Responsabilidad Civil y Seguros*, (3), 211-226.
- Molina Pla, M. (2022). La protección de la discrecionalidad empresarial como excepción de la responsabilidad de los administradores sociales en el derecho español (business judgment rule). En J. M. Embid Irujo y L. Hernando Cebriá (Eds.), *Reformas y continuidad en la regulación de las sociedades no cotizadas (Ley 5/2021 y Ley 16/2022)* (pp. 233-254). Comares.
- Moneva Abadía, J. M. (2008). ¿Es la responsabilidad social corporativa rentable para la empresa? *Revista de Contabilidad y Dirección*, (7), 55-76.
- Navarro Frías, I. (2023). "Business judgment rule, legal judgment rule" y deber de legalidad de los administradores sociales: Comentario a la sentencia del Tribunal Supremo 1290/2023, de 31

- de marzo. *Revista de Derecho de Sociedades*, (68), 79-87.
- Navarro Frías, I. (2019). Indeterminación de la ley y responsabilidad de los administradores sociales: Entre la "business judgment rule" y la "legal judgment rule". En *Derecho de sociedades: cuestiones sobre órganos sociales*, coord. por E. Olmedo Peralta, A.F. Galacho Abolafio; M.B. González Fernández (dir.), A. Cohen Benchetrit (dir.), (pp. 1141-1155). Tirant lo Blanch.
- Ott, N. (2017). Anwendungsbereich der Business Judgment Rule aus Sicht der Praxis – Unternehmerische Entscheidungen und Organisationsermessen des Vorstands. *ZGR: Zeitschrift für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht*, 46(2), 149–173.
- Picciau, C. (2022). Interessi degli amministratori, operazioni con parti correlate e business judgment rule: brevi riflessioni a margine della giurisprudenza. *Banca Borsa Titoli di Credito: rivista di dottrina e giurisprudenza*, 75(4).
- Ribas Ferrer, V. (2024). El deber de diligencia: Contenido del deber y protección de la discrecionalidad de los administradores. *Revista de Derecho Mercantil*, (333).
- Ruiz Díaz, F. M., Saldaña Contreras, Y. y Zúñiga Cortez, J. H. (2008). Competitividad y responsabilidad social corporativa. *Inceptum: Revista de Investigación en Ciencias de la Administración*, 3(5), 127-144.
- Saddy, A. (2016). Deveres dos administradores, responsabilidades e business judgment rule nas sociedades anônimas estatais. *Revista de Direito Econômico e Socioambiental*, 7(1), 70-113.
- Schirmacher, C. & Hildebrandt, N. (2021). Die Business Judgment Rule bei der Übernahmeverteidigung. *Die Aktiengesellschaft*, (6), 220–227.
- Serrano Cañas, J. M. (2024). La incorporación de la "Business Judgment Rule" al derecho español: El proyectado art. 226 de la Ley de Sociedades de Capital. *La Ley Mercantil*, (6), 30-44.
- Sestieri, M. (2019). La business judgment rule nel diritto penale fallimentare. *Rivista del diritto commerciale e del diritto generale delle obbligazioni*, 117(2).
- Suescún de Roa, F. (2013). The business judgment rule en los Estados Unidos: Una regla con dimensión procesal y fuerza sustantiva. *Vniversitas*, 62(127), 341-371.

-
- Tabellini, M. (2021). Business Judgment Rule e scelte organizzative. *Giurisprudenza Italiana*, (1), 105–110.
- Temboury, M. (2016). Responsabilidad social corporativa, a uno y otro lado del Atlántico. *Tribuna Norteamericana*, (23), 24-33.
- Theiss, V., Dal Vesco, D. G., Santore Utzig, M. J. e Scarpin, J. E. (2015). Despesas públicas e externalidades positivas: Uma análise da saúde dos países da América Central, do Sul e México. *Revista Evidenciação Contábil & Finanças*, 3(1), 4-17.
- Tobler, Y. (2024). Business Judgment Rule und Intuition. *Schweizerische Zeitschrift für Wirtschafts- und Finanzmarktrecht (SZW)*, (3), 271–282.
- Valpuesta Fernández, R. (2012). La responsabilidad social corporativa: una reflexión. *Revista de Direito Econômico e Socioambiental*, 3(1), 169-202.
- Villarreal Peralta, E. M. (2013). *Capital humano, externalidades e innovación en México* [Tesis doctoral, Universitat Autònoma de Barcelona].
-

VV.AA.: *Silver Economy y su impacto en el Derecho desde una perspectiva transfronteriza*

Colex, 2025, 310 pp.

Diego Fierro Rodríguez
Administración de Justicia

Resumen: En este trabajo se integra un análisis exhaustivo del entramado jurídico que sustenta la denominada *silver economy*, junto con una aproximación prospectiva de las transformaciones demográficas y económicas derivadas del progresivo envejecimiento poblacional, identificando desafíos legales y aportando soluciones innovadoras que sobrepasan las fronteras nacionales.

Palabras clave: Alfonso Ortega, Lerdys Saray Heredia, Economía, Envejecimiento poblacional, Políticas públicas, Tecnología, Derecho laboral, Fiscalidad

Códigos JEL: J14

El libro *Silver Economy y su impacto en el Derecho desde una perspectiva transfronteriza*, publicada en su primera edición el 18 de junio de 2025 por Editorial Colex y dirigida por Alfonso Ortega Giménez y Lerdys Saray Heredia Sánchez con la colaboración de un equipo diverso de autores que incluye a Ada Lucía Mariscal González, Álvaro Jesús del Blanco García, Belén García Carretero, Cecilia Bernice López Martínez, Eglá Cornelio Landero, Fernando Hernández Guijarro, Juana Sánchez Ramos, Julio Alberto Domínguez Vázquez, Lucas Andrés Pérez Martín, María Remedios Guilabert Vidal, Ricardo Antonio Martínez Pérez, Salomé Adroher Biosca y Vicente Gomar Giner, se erige como un texto monumental que trasciende los límites

tradicionales del análisis jurídico para adentrarse en las intrincadas relaciones entre el envejecimiento poblacional y las normativas legales en un contexto transfronterizo.

Desde sus primeras páginas, el libro establece un tono analítico y prospectivo, invitando al lector a reflexionar sobre cómo la economía plateada, impulsada por el incremento de la esperanza de vida y la creciente demanda de servicios para personas mayores, está reconfigurando los marcos legales en un entorno global marcado por la interdependencia.

La portada, con un diseño minimalista que evoca ondas transfronterizas cruzándose en un fondo plateado, simboliza la fluidez de las

jurisdicciones y la necesidad de una respuesta jurídica coordinada. El texto, respaldado por el proyecto de investigación *SETRANS* de la Universidad Miguel Hernández de Elche, financiado mediante las ayudas de 2024 bajo la dirección de la doctora Lerdys Saray Heredia Sánchez como investigadora principal, refleja un esfuerzo colectivo que reúne a quince expertos, consolidando una voz plural pero cohesionada que aborda un tema de creciente relevancia en un mundo donde la demografía redefine las prioridades legales y económicas.

La obra se sumerge en el análisis de la *silver economy* como un motor económico emergente, impulsado por el envejecimiento poblacional documentado en las estadísticas europeas, donde la población mayor de 65 años representa ya más del 20% en países como España, según datos proyectados para 2030. Desde una perspectiva jurídica, este fenómeno desafía los principios de igualdad y no discriminación consagrados en el artículo 14 de la Constitución Española y el artículo 21 de la Carta de Derechos Fundamentales de la Unión Europea, planteando la necesidad de un marco transfronterizo que armonice las legislaciones nacionales para garantizar el acceso equitativo a servicios geriátricos y tecnológicos.

Asumo que los directores y autores, al estructurar el texto en torno al proyecto

SETRANS, proponen una reconfiguración de las competencias normativas entre Estados miembros, un proceso que podría implicar la reforma de la Directiva 2004/38/CE sobre el derecho de residencia, que regula la movilidad de ciudadanos en la Unión, enfrentándose a las disparidades en los sistemas de bienestar social y las políticas de envejecimiento activo que varían significativamente entre países como Alemania, con su enfoque en la atención domiciliaria, y España, donde predominan los centros residenciales.

Todo lo anterior me obliga a deducir que el libro aboga por un ajuste de los tratados europeos bajo el artículo 48 del Tratado de la Unión Europea, un procedimiento que requiere un delicado equilibrio entre soberanía nacional y supranacionalidad, especialmente en un contexto donde la fragmentación económica y política podría derivar en litigios ante el Tribunal de Justicia de la Unión Europea por violaciones de los principios de libre circulación y no discriminación, un análisis que demanda un estudio pormenorizado de los artículos 18 y 45 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea.

La narrativa sugiere que la falta de un enfoque unificado podría exacerbar las desigualdades en el acceso a servicios, un problema que el texto aborda con un enfoque interdisciplinario que combina

datos demográficos con propuestas legales concretas.

La obra también se adentra en las complejidades de la protección de datos y los contratos en el ámbito de la *silver economy*, un sector donde las tecnologías de la salud, como los dispositivos de telemonitorización y los sistemas de inteligencia artificial para el cuidado geriátrico, generan nuevos retos legales. Considero que los autores invitan a una revisión exhaustiva del Reglamento General de Protección de Datos (Reglamento UE 2016/679), particularmente en lo que respecta a los datos sensibles de los mayores, como los relacionados con su estado de salud, que requieren una protección reforzada frente a posibles vulneraciones transfronterizas, un tema que podría implicar la colaboración entre la Agencia Española de Protección de Datos y sus homólogas europeas, ajustando los artículos 9 y 32 del Reglamento a las particularidades de esta población vulnerable.

Lo anterior me sugiere que el texto propone la creación de protocolos internacionales que garanticen la ciberseguridad de estos datos, un desafío que se complica por la diversidad de regulaciones nacionales y la falta de estándares uniformes en la Unión Europea. Este análisis se extiende a los contratos de adhesión utilizados en la prestación de

servicios geriátricos, donde la asimetría informativa entre proveedores y usuarios mayores podría vulnerar los principios de transparencia y buena fe establecidos en el artículo 1256 del Código Civil español, un aspecto que los autores exploran con un rigor que desafía a los juristas a replantear las cláusulas abusivas, especialmente en contratos que involucran servicios transfronterizos, como los ofrecidos por empresas multinacionales con sede en países como Países Bajos o Suecia.

Otro eje fundamental es el impacto de la *silver economy* en el derecho laboral, particularmente en las normativas sobre jubilación y empleo de personas mayores, un tema que trasciende las fronteras y requiere una coordinación entre sistemas de seguridad social en un contexto donde la prolongación de la vida activa se ha convertido en una realidad demográfica ineludible. Entiendo que los directores sugieren una actualización de la Ley 27/2011, de 1 de agosto, sobre actualización, adecuación y modernización del sistema de Seguridad Social, para adaptarla a las realidades transfronterizas, facilitando acuerdos bilaterales que reconozcan los derechos adquiridos de los trabajadores mayores, un objetivo que podría lograrse mediante la reforma del Reglamento CE 883/2004 sobre coordinación de sistemas de seguridad social, un proceso que demandaría la activa participación de los

Estados miembros y la Comisión Europea para evitar disparidades en las prestaciones, como las diferencias en las edades de jubilación entre Francia (62 años) y España (65-67 años).

Precisamente, a la luz de lo que se puede apreciar, cabe deducir que el libro defiende un marco jurídico que promueva la movilidad laboral de los mayores, un desafío que se agrava por las políticas de empleo heterogéneas, donde países como Dinamarca priorizan la reincorporación laboral de los mayores mientras que otros, como Italia, enfrentan tasas de desempleo elevadas en este grupo etario, un contraste que el texto analiza con datos específicos y propuestas legales detalladas.

El texto también examina las implicaciones fiscales de la *silver economy*, un sector que genera riqueza a través de servicios especializados como residencias, teleasistencia y productos adaptados, planteando retos en la tributación transfronteriza que requieren una respuesta coordinada a nivel internacional. Asumo que los autores proponen un análisis profundo de la Directiva 2011/16/UE sobre cooperación administrativa en materia fiscal, que podría adaptarse para asegurar la declaración y tributación adecuada de las rentas derivadas de este sector, combatiendo la elusión fiscal por parte de empresas multinacionales que operan en mercados como el alemán o el británico, donde las

exenciones fiscales para el cuidado de mayores son comunes.

Lo anterior me sugiere que el libro aboga por un fortalecimiento de los mecanismos de intercambio de información entre administraciones tributarias, un proceso que requeriría la ratificación de convenios bilaterales y la supervisión del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, un tema tratado con un enfoque que integra teoría y práctica, destacando la necesidad de una coordinación internacional efectiva para evitar la competencia fiscal desleal y garantizar la sostenibilidad financiera de los sistemas de bienestar.

En resumidas cuentas, *Silver Economy y su impacto en el Derecho desde una perspectiva transfronteriza* se posiciona como una obra maestra que fusiona un análisis jurídico exhaustivo con una visión prospectiva de las transformaciones demográficas y económicas. Dirigida por Alfonso Ortega Giménez y Lerdys Saray Heredia Sánchez, con la contribución de un equipo multidisciplinario respaldado por el proyecto *SETRANS* y el apoyo de la Universidad Miguel Hernández, esta publicación no solo identifica los desafíos legales de la *silver economy*, sino que también ofrece soluciones innovadoras que trascienden las fronteras nacionales.

La profundidad de sus argumentos, sustentada en un conocimiento enciclopédico y una prosa que equilibra la

erudición con la accesibilidad, la convierte en un recurso esencial para académicos, legisladores y profesionales del derecho interesados en moldear el futuro de un sector en crecimiento, dejando un legado perdurable en el ámbito jurídico y social que iluminará el camino hacia un envejecimiento digno y equitativo en un mundo interconectado.

Capitalism in America: A history

Alan Greenspan y Adrian Wooldridge

Penguin Random House UK, Londres, 2019, 486 pp.

José M^a López JiménezUniversidad de Málaga

Resumen: Esta reseña tiene por objeto la obra *Capitalism in America: A History*, que sostiene que el ascenso histórico de Estados Unidos se explica fundamentalmente por un capitalismo basado en la innovación, el emprendimiento y la aceptación del riesgo. Frente a Europa, su dinamismo provino, para los autores, de instituciones favorables al mercado, movilidad social y destrucción creativa “schumpeteriana”.

Palabras clave: Capitalismo estadounidense, Emprendimiento, Destrucción creativa, Innovación, Regulación económica.

Códigos JEL: N12, P16

Consideraciones generales

En esta obra, los autores trazan la evolución de los Estados Unidos desde su misma Declaración de Independencia en 1776 hasta el presente (en concreto, hasta el primer mandato de Donald Trump). No pasan por alto que la autonomía se declaró en el mismo año de la publicación de *La Riqueza de las Naciones*, del escocés Adam Smith.

Alan Greenspan —quien presidió la Reserva Federal de los Estados Unidos entre 1987 y 2006, apodado en su tiempo como el “Maestro”— y Adrian Wooldridge, periodista económico de larga trayectoria, muestran una fe profunda en el capitalismo, al que consideran no solo un sistema económico, sino un rasgo

consustancial de la identidad y del genio norteamericano. Norteamérica, con un 5 % de la población mundial, origina el 25 % del PIB expresado en dólares de los Estados Unidos.

Realizan un repaso por la breve historia de este gran país, para argumentar que, si ha llegado a ser lo que es, esto ha sido gracias al emprendimiento, a la aceptación del riesgo y del fracaso empresarial, al poder de la destrucción creativa y a un individualismo únicamente cuestionado y moderado a partir de la década de los años 60 del siglo XX.

También ensalzan el papel protagonizado por la sociedad de capital (*chartered corporation, business corporation*), que ha permitido la

expansión mundial de las multinacionales norteamericanas. De hecho, afirman que la expresión “hombre de negocios” (*businessman*) en su concepción moderna es netamente norteamericana. El respeto por quienes desarrollaban las actividades comerciales era similar al que se profesaba en Europa a los aristócratas, a los intelectuales o a los académicos.

Todo ello produjo, como decíamos, un “culto al emprendedor”, lo que los autores enlazan directamente con la teoría de Joseph Schumpeter, encarnada en nombres como los de Thomas Edison, Henry Ford o, más recientemente, Bill Gates.

Este es el caldo de cultivo del capitalismo de emprendedores (*entrepreneurial capitalism*) y del capitalismo gerencial (*managerial capitalism*), al que dio forma un profesional vinculado a la General Motors como fue Peter Drucker, nacido en Austria (centroeuropeo como Schumpeter).

Como se argumenta en la obra, el crecimiento de los Estados Unidos ha sido una experiencia histórica única. Las contradicciones, como la Guerra Civil y la oposición Norte-Sur, la oposición de lo urbano y de lo rural o de la economía basada en la industria y en el esclavismo, se han ido superando, arrojando como resultado una Norteamérica más fuerte y más líder.

El capitalismo en Norteamérica también es, según los autores, democrático. Los Estados Unidos son el origen de llamado capitalismo popular (*popular capitalism*), lo que confiere una especial legitimidad frente a otros competidores no menos democráticos sino, simplemente, no democráticos... La vigente Constitución de 1787, ratificada un año más tarde, unificó un mercado interior sin aranceles (*tariffs*) o impuestos al comercio interestatal (Europa, a estas alturas, sigue tratando de hacer efectivo su mercado interior, la Unión Bancaria y la Unión de Capitales...). La Constitución estableció un juego de frenos y contrapesos (*checks and balances*) para asegurar el correcto funcionamiento de las instituciones mientras se preservaban la libertad y las propiedades de los ciudadanos (obviamente, en una extensa fase inicial, con exclusión de los esclavos).

La presencia de protestantes facilitó un individualismo garantista de un espacio de decisión que el gobierno no podía violar. Un buen ejemplo de ello es la creación de la Universidad de Harvard en 1636 por los puritanos en Massachusetts (nuestra Universidad de Salamanca, que en algunos aspectos se anticipó en más de 200 años a Adam Smith, se fundó en 1218).

Incluso se ensalza por Greenspan y Wooldridge el carácter de territorio abierto a los inmigrantes y sus descendientes. Muchos de los grandes hombres de

negocios, de hecho, tuvieron su origen en otras zonas del planeta (fundamentalmente en Europa). Por ejemplo, fue un inmigrante italiano, Amadeo Giannini, quien fundó el Banco de América (*Bank of America*). Graham Bell y Andrew Carnegie eran de origen escocés, y Nikola Tesla era serbio. A pesar de ello, los lazos culturales con el Reino Unido fueron y siguen siendo especialmente intensos (repárese en la relación entre Roosevelt y Churchill, por ejemplo).

Si los Estados Unidos crecieron tan notablemente ello se debió, de un lado, a la lejanía de la intervencionista Europa (recuérdese el célebre “América para los americanos”, del presidente Monroe — 1823, que necesariamente debe ponerse en conexión con el principio del fin del Imperio español), y, de otro, a la abundancia de los factores de producción (capital, tierra y trabajo). Los autores insisten en la obra en que la seguridad jurídica y la seriedad de los gestores públicos permitió la afluencia de inversión extranjera a los Estados Unidos desde su misma fundación.

Sin embargo, como decíamos, advierten de una cierta decadencia perceptible tras los “treinta años gloriosos” que siguieron al fin de la Segunda Guerra Mundial, el debilitamiento del genio económico y la aparición de alternativas de poder económico y político, como China,

que podrían destronar a los norteamericanos.

La tesis central del libro es que el capitalismo, entendido como motor de innovación y de destrucción creativa, ha sido el verdadero protagonista de la historia norteamericana. No es tanto la política, ni siquiera la geografía, lo que explicaría el ascenso de los Estados Unidos, sino la capacidad de su sociedad para arriesgarse, para tolerar el fracaso y para premiar la innovación. Esta visión, claramente “schumpeteriana”, recorre toda la obra.

Un aspecto interesante es la contraposición entre la relativa juventud de los Estados Unidos y la rigidez de las viejas sociedades europeas. Para Greenspan y Wooldridge, la falta de lastres históricos explica en parte el dinamismo de América: allí no hubo aristocracias hereditarias, ni gremios poderosos, ni tradiciones que encadenaran el crecimiento económico. La movilidad social y geográfica fue más accesible, y ello creó un terreno fértil para el emprendimiento.

Ahora bien, conviene matizar que ese relato luminoso omite a menudo el reverso de la moneda: el capitalismo estadounidense también se ha sostenido sobre exclusiones sociales y desigualdades profundas, que los autores mencionan en ocasiones, es un decir, como “nota al pie”.

En este sentido, el capítulo dedicado a la Guerra Civil resulta especialmente

revelador. Los autores presentan el conflicto como una lucha inevitable entre dos modelos económicos antagónicos: el Norte industrial y el Sur esclavista. A su juicio, la victoria del Norte consolidó no solo la unidad política, sino también la hegemonía del capitalismo de mercado, que terminaría imponiéndose en las décadas siguientes. Es difícil no coincidir en la relevancia de este hito, aunque quizá sea más discutible que la explicación económica pueda por sí sola dar cuenta de un conflicto tan complejo.

Otro punto fuerte de la obra es el análisis de la llamada Edad Dorada (*Gilded Age*) y de la gran expansión industrial de finales del siglo XIX. Los autores retratan a personajes como Rockefeller, Carnegie o Vanderbilt como encarnaciones del espíritu capitalista: hombres que, con sus luces y con sus sombras, simbolizan la audacia empresarial de los Estados Unidos. En sus páginas se percibe una cierta fascinación por estas figuras, aunque se les podría reprochar la escasa atención que dedican a las consecuencias sociales de los monopolios y al poder desmedido que acumularon.

Cuando se detienen en el siglo XX, la narración adquiere un tono más épico. La victoria en la Segunda Guerra Mundial y la supremacía económica de los años posteriores se presentan como el momento culminante del capitalismo norteamericano.

Esos “treinta años gloriosos” se describen como una síntesis virtuosa de productividad creciente, Estado limitado —otro de los argumentos recurrentes del libro— e innovación tecnológica.

El libro se vuelve más sombrío al abordar el último tercio del siglo XX y las primeras décadas del XXI, aunque también se afirma que el *New Deal* de Roosevelt, que no se puede desconectar del crac bursátil de 1929 y de la Gran Depresión, supuso el fin de la era del “*laissez-faire*”.

Greenspan y Wooldridge identifican un declive relativo a partir de los 60 en especial, motivado por el exceso de regulación, el aumento del gasto público y, en general, por una pérdida de confianza en el libre mercado.

El contraste con el auge de China se utiliza como advertencia: si América abandona su fe en el capitalismo, corre el riesgo de ceder el liderazgo mundial. Sin embargo, cabría preguntarse si no es precisamente la falta de controles, en ámbitos como el financiero, la que ha generado crisis de gran envergadura, como la de 2008. Aunque Greenspan fue el máximo responsable de la Reserva Federal en los años anteriores a la crisis financiera, el lector atento no encontrará en las páginas de la obra el reconocimiento de errores por su parte, sino más bien lo contrario.

La etapa intermedia de Ronald Reagan, con el apoyo intelectual de autores

como Friedrich Hayek y Milton Friedman, ambos galardonados con el Nobel de Economía en los 70, se valora favorablemente (Greenspan fue nombrado presidente de la Reserva Federal en agosto de 1987 por Reagan).

Esta reseña sería incompleta si no se mencionara el papel que se atribuye a la cultura del riesgo y del fracaso. Afirman que el país acepta con naturalidad la quiebra empresarial (*bankruptcy*), lo que es coherente con la ya comentada natural asimilación de la destrucción creativa, en contra de lo que ocurre en la “socialista” Europa. En Estados Unidos, dicen, fracasar en un negocio no supone un estigma irreversible, sino un paso en el camino del éxito. Esta mentalidad, ausente en muchas economías europeas, explicaría la continua capacidad de renovación del capitalismo americano. Es una reflexión sugerente, aunque también puede idealizar una realidad más compleja: en la práctica, no todos los fracasos encuentran una segunda oportunidad.

Finalmente, conviene destacar que la obra no es solo una narración histórica, sino también un alegato para que los Estados Unidos recuperen su dinamismo perdido. El papel de Silicon Valley y de un sistema financiero menos regulado y más capitalizado serían cruciales, en su opinión, para ello.

Greenspan y Wooldridge defienden con convicción que el capitalismo, pese a sus imperfecciones, es el sistema que mejor canaliza la energía creadora de las sociedades. El libro, por tanto, se inscribe en la tradición de obras que no se limitan a contar hechos, sino que buscan persuadir. Como lector, uno puede discrepar de la intensidad de esa fe en el mercado, pero resulta difícil no dejarse arrastrar por la claridad con la que los autores exponen su argumento, sobre todo cuando el principal rival es un país no democrático como China, capitalista por asimilación para algunas cuestiones, pero comunista por convicción para otras, bajo el férreo control del partido.

A continuación, nos detenemos en algunos pasajes especialmente interesantes del libro, siguiendo su estructura, acompañando nuestras opiniones respecto de algunos de ellos.

El Capitalismo en América: una Historia Una República Comercial: 1776-1860

Los británicos fueron incapaces de establecer en sus colonias americanas una sociedad cerrada como la de la metrópoli, lo que se ejemplifica con el gran número de universidades existentes en las colonias y en la sofisticación de la educación de los norteamericanos, equiparable a la de los ciudadanos de los países más avanzados.

La financiación de la guerra contra los ingleses fue un verdadero reto, pero

aquí apareció el genio de Alexander Hamilton, que saneó las finanzas y, gracias a la confianza generada, en parte debida a las victorias en combate, fue capaz de pagar los préstamos a Francia, negociando la formalización de otros nuevos.

El pánico de 1819 fue la primera experiencia con una crisis bancaria en tiempos de paz, a la que habrían de seguir muchas otras hasta enlazar con la más reciente, la de 2008. En realidad, para Greenspan y Wooldridge, este primer pánico estableció el patrón de los que habrían de venir entremedias: 1837, 1857, 1873, 1884, 1893 (ligado a la expansión del oro), 1896, 1907...

Alcanzada la independencia, se creó el mercado único más grande del mundo gracias a la supresión de los aranceles, “algo que los europeos no consiguieron hasta los años 80 del siglo XX”.

En estos años iniciales se crearon los primeros bancos: Banco de Norteamérica (1781), Banco de Nueva York (1784), creado por Alexander Hamilton, y Banco de Massachusetts (1784). Una política monetaria rudimentaria no se adoptó hasta 1830 aproximadamente. La Ley de Acuñación (*Coinage Act*) de 1792 definió el dólar, más ligado a la plata que al oro. Sin embargo, la situación cambió con el paso del tiempo según se descubrieron yacimientos de oro en California (1848). Esto habría de

facilitar la aparición inicial de la tecnología financiera (cámaras de compensación) y la expansión del crédito.

Solo Boston, Filadelfia y Nueva York tenían más de 16.000 habitantes, cuando Londres contaba con 750.000 y Pekín con cerca de 3 millones.

Los norteamericanos eran esclavos del clima, lo que los autores ligan agudamente con lo expresado por Montesquieu en *El espíritu de las leyes* (1748), y tampoco fue impedimento para que Adam Smith ponderara favorablemente la industria pesquera de Nueva Inglaterra.

En pleno proceso de emancipación de los territorios españoles en América, los Estados Unidos compraron Florida a nuestro país (1821), y añadieron Texas (1845), California (1850) y parte del actual suroeste (en realidad, los actuales territorios de los Estados Unidos de origen español superan muy ampliamente a los de origen británico, lo que probablemente requiera una reivindicación histórica que no se entrevé ni en el medio ni en el largo plazo).

En estos años ya comenzó a ser perceptible la obsesión con los negocios y el dinero, bien apuntada por Alexis de Tocqueville en *La democracia en América*. Wooldridge y Greenspan juegan con las palabras para mostrar cómo los visitantes europeos quedaban impresionados por el *busyness* del joven país (el análisis de nuestra latina palabra equivalente —

negocio— deja ver bien el diferente enfoque cultural: unos parecen preferir estar ocupados, otros moverse por una especie de vagancia poco productiva).

La cultura abierta se reforzó gracias a dos poderosas influencias: el protestantismo y la Ilustración, que venían a reforzar al individuo frente a la comunidad y las jerarquías.

Tesis como la de Malthus, que tanto impacto tuvieron en Europa, en los Estados Unidos eran absurdas. Los norteamericanos del Norte, no los del Sur, tenían una mayor expectativa de vida que los europeos por la menor densidad de las ciudades y la disposición de todas las ventajas urbanas.

Si la industrialización en Europa abarrotó las ciudades, en cambio, al otro lado del Atlántico, se desarrolló en tierras verdes y tranquilas, cerca de los ríos. Ya en 1810 los Estados Unidos adelantaron al Reino Unido en patentes por población, y sobresalieron en las industrias nucleares que estaban impulsando la revolución de la productividad.

Los emprendedores en América combinaron una cierta ingenuidad técnica con una acentuada comprensión de los negocios. Y aquí los autores del libro introducen un argumento recurrente, que recorre la obra de inicio a fin: los emprendedores eran tan productivos porque, en parte, tenían una confianza

razonable en que disfrutarían los resultados de su esfuerzo.

El desarrollo del transporte, inicialmente apoyado en los caballos, posibilitó el avance hacia el Oeste y el desarrollo de los negocios. Tras 1815, los transportes mejoraron gracias al uso de los recursos físicos, de la máquina de vapor, y de la construcción de carreteras, raíles y canales.

En cuanto al ferrocarril, la primera línea de los norteamericanos se tendió en 1830 (Baltimore-Ohio), cinco años antes que la línea Stockton-Darlington en el Reino Unido. La inexistencia de derechos de propiedad en Norteamérica, a diferencia de lo que acontecía en la consolidada y vieja Europa, facilitó la expansión del ferrocarril. A su vez, el desarrollo de las infraestructuras sirvió para aumentar el valor de una tierra que, “de estar en ninguna parte, pasaba a formar parte de la economía global”. Si el mercado de *commodities* de Chicago, por ejemplo, se pudo abrir en 1848 ello fue por su conexión inmediata con la Costa Este.

El desarrollo del transporte se acompañó por el de las comunicaciones: el cable trasatlántico, de 1866, permitió reducir el tiempo necesario para enviar información de días o semanas a horas o minutos. Así fue, además, como se pudieron integrar los mercados financieros de Londres, Nueva York y San Francisco,

lo que facilitó los flujos de recursos económicos globales.

Las dos Américas

Sin embargo, este optimismo se estaba lastrando por la división del país. Los autores dedican interesantes reflexiones a la contraposición entre un Norte al que le dieron forma los puritanos y un Sur en el que se asentaron los aristócratas ingleses (los llamados *cavaliers*, protestantes y católicos, inicialmente). Junto a estas “subculturas británicas” se mezclaron muchas otras de origen extranjero, de entre las que destaca la de los alemanes, que, según el censo de 2010, fueron los principales pobladores de Norteamérica en las diversas olas de emigrantes. Es curioso que se dio el nombre de Bismarck a una ciudad con la esperanza de atraer inmigrantes germanos.

Si este era el punto de partida religioso y étnico, no menos relevante resultaba la contraposición entre la personalidad y el pensamiento de dos de los “padres fundadores”: Alexander Hamilton y Thomas Jefferson.

Hamilton, banquero precursor que fue como ya se ha dicho, encarnó la visión de cómo debía ser llevada a la vida real la sociedad mercantilista: una moneda sólida administrada por un banco central inspirado en el Banco de Inglaterra, los aranceles como fuente de ingresos, un mercado único que favoreciera la división del trabajo y un

poder ejecutivo fuerte que velara por las reglas del comercio. La república mercantil sería la vía para que los banqueros pusieran su capital donde era más necesario, los emprendedores inventaran nuevos artilugios y el progreso moral se convirtiera en la guinda del pastel. Greenspan y Wooldridge no pueden ocultar su admiración por Jefferson cuando lo comparan con Mozart o Bach.

Thomas Jefferson fue un propietario de esclavos, lo que sin duda resulta una contradicción con los postulados de la Declaración de Independencia de 1776 o con los de la Constitución de 1787 y sus sucesivas enmiendas.

Los Estados Confederados de América se autoproclamaron nación en 1861, dando la presidencia a Jefferson Davies y fijando su capital en Richmond.

El Norte creó la infraestructura de una moderna nación mercantil. El Sur, por el contrario, era una sociedad esclavista, que sometía en 1860 a cuatro millones de los cuatro millones y medio de afroamericanos. Hacia 1861, casi la mitad del valor de los activos de capital del Sur estaba formado por el “valor de los negros”. El coste de un varón negro joven pasó en Nueva Orleans de 520 dólares a 1.800 en las vísperas de la Guerra Civil. Esta singular burbuja se catalogó por algún periódico como una “fiebre de negros”.

En torno a este “mercado” tan triste y singular y al algodón, se alzó una potente industria global, con sus correlativas finanzas. Los tres hermanos Lehman (Lehman Brothers), por ejemplo, comenzaron su actividad como agentes de los agricultores de algodón en Alabama. Chase Bank, que se constituyó años más tarde, descubrió que dos bancos que había adquirido (Citizens Bank of Louisiana, y New Orleans Canal Bank) habían colateralizado más de 13.000 esclavos, es decir, los habían tomado como garantía como salvaguarda de la financiación que habían concedido. Esta execrable práctica financiera estaba ampliamente extendida. Los negros llegaron a tener más valor que la tierra, porque, a diferencia de esta, eran “bienes muebles”, que se podían transportar y cambiar de lugar.

El Tesoro de los Estados Confederados fue un precursor en la emisión de bonos de guerra. A comienzos de 1863 emitió bonos en Ámsterdam con la garantía del algodón, no la del oro o la plata.

Tanto el Norte como el Sur imprimieron billetes para pagar a los soldados y sus suministros. Como es lógico, el dinero *fiat* emitido por el Sur perdió todo su valor, por lo que los ciudadanos debieron recurrir a la permuta.

La liberación de los ciudadanos afroamericanos supuso una pérdida para

sus anteriores propietarios de más 2.000 millones de dólares. El tratamiento digno y la entrada de estos cuatro millones de afroamericanos en el mercado laboral también generó tensiones. De hecho, muchos continuaron trabajando la tierra de sus anteriores dueños a cambio de una parte de la cosecha (*sharecropping*).

El triunfo del capitalismo: 1865-1914

En 1914, según muestran los autores de la obra que reseñamos, los norteamericanos ya bebían Coca-Cola, conducían vehículos Ford y viajaban en tren e incluso en avión, trabajaban en rascacielos, aplicaban en sus grandes empresas la “gestión científica” (*scientific management*, en la línea de la obra de Frederick Taylor, de 1911), se afeitaban con cuchillas Gillette, disponían de electricidad en sus hogares y podían usar el servicio de telefonía de AT&T. Las grandes ciudades se habían convertido en “templos del consumo”. El término “dietista” apareció en 1905, porque los individuos comenzaron a preocuparse no por comer poco, sino en exceso.

Incluso los intelectuales como Walt Whitman o Ralph Waldo Emerson se percataron de la energía para los negocios de la sociedad norteamericana, sugiriendo que Norteamérica era el país del futuro y del progreso. Joaquin Miller afirmó que había más poesía en la prisa del ferrocarril

que atraviesa el continente que en las llamas de Troya.

La población se disparó en esos años: dos tercios del crecimiento vino de un aumento natural, lo que reflejaba el optimismo hacia el futuro, y el tercio restante de la inmigración, lo que evidenciaba la percepción de que los Estados Unidos eran realmente un destino de oportunidades.

Fueron los años del despegue, entre otras, de la industria del petróleo, que pasó de ser fuente de luz en el siglo XIX a la energía predominante de los primeros años del siglo XX (y muchos años más...).

California fue el primer ejemplo de qué ocurre cuando se erige una cultura (“civilización” para los autores) sobre la base del petróleo barato: las personas eligen el espacio sobre la proximidad, y los comercios se abren a los grandes centros comerciales que facilitan el acceso en coche. Ford se convirtió, de este modo, en el fabricante de coches para “la gran multitud”, con un coche que no dejaba de mejorar técnicamente a la par que su precio se reducía. La energía eléctrica y el motor de combustión hicieron el resto.

En este punto, se señala que el genio norteamericano se basa en tres cuestiones que van más allá de la sutileza de la invención en sí: hacer la innovación más amigable, establecer compañías que pueden comercializar las innovaciones, y

desarrollar técnicas para la satisfactoria gestión de estas firmas.

La edad de los gigantes

Cuando John J. Astor falleció en 1848, dejó una fortuna de 20 millones de dólares. Era el hombre más rico de los Estados Unidos. Cuando Andrew Carnegie, escocés de origen, vendió su compañía de acero a J. P. Morgan en 1901, se embolsó 226 millones de dólares, lo que le hizo ser entonces el hombre más rico del mundo. Más que heredar fortunas, las construyeron, con la excepción de J. P. Morgan. Todos ellos, además de atraer admiración también atrajeron (y siguen atrayendo) el oprobio.

Añadimos que en el famoso discurso *Greed is Good* de Gordon Gekko en la Junta General de Teldar Papers —nos referimos a la película *Wall Street*— expresamente se menciona esta época gloriosa y a los *Carnegies* y los *Mellons*, como muestra de un conjunto mucho más amplio de familias.

Esta época de los gigantes, tan bien ponderada por los autores, se debió a la presencia de un ramillete de hombres de sobresaliente energía y ambición. Ejercieron más poder que los reyes o los militares que les habían precedido, por lo que Wooldridge y Greenspan los comparan con Alejandro, César o Napoleón.

No solo transformaron el mundo de los negocios, sino también el de las obras de caridad (Teddy Roosevelt, por el

contrario, los tachó de “malefactores”). Construyeron obras de filantropía de la misma escala que sus compañías mercantiles, que todavía perduran.

Estos enormes emprendedores, para los autores, innovaron para revolucionar industrias, unieron factores de producción a pesar de las distancias, e integraron actividades económicas, de la producción de materias primas a la oferta de productos finales. Se percataron de que el ahorro de costes estaba vinculado a la escala de la producción, y superaron una visión de épocas anteriores en materia de competencia y libre mercado.

La búsqueda del tamaño también condujo a una etapa de grandes fusiones y adquisiciones, y a la creación de grupos de sociedades controlados desde una matriz. Fue inevitable que se produjera un movimiento de sentido opuesto, encarnado en la *Sherman Antitrust Act* de 1890, que trató de fijar límites a las conductas restrictivas de la competencia.

También fue en aquellos días cuando el Estado de Delaware se convirtió en el preferido para la fijación del domicilio social de las más importantes empresas cotizadas.

De entre las biografías que brevemente repasan, Greenspan y Wooldridge dedican cierta atención a J. P. Morgan. Estudio matemáticas en Gotinga (Alemania), cuando el país europeo era el

centro del mundo académico e intelectual. Estableció contactos a escala global. Y aglutinó información del mundo de los negocios anglo-americano de una manera no conocida con anterioridad. Todo ello le sirvió para dar forma al capitalismo norteamericano en los días de gloria. Su capacidad para identificar las grandes innovaciones le llevó a convertirse en el banquero de Edison para la creación de la Edison Electric Illuminating Company en 1878. Fue el primero en instalar luces eléctricas en su domicilio (para desgracia de sus vecinos, por el ruido de los motores, en un claro ejemplo de inmisiones acústicas y de trepidaciones). Morgan salvó en dos ocasiones al gobierno norteamericano del impago (1895 y 1907).

Los autores admiten que muchos de estos prohombres, a pesar de todo, fueron encontrados culpables de crear monopolios por los tribunales, aunque plantean la tesis algo desconcertante de que “no todos los monopolios son malos” para tratar de enjuagar su imagen. Quizás, como explican, porque las acciones representativas del capital social (parte de ellas) eran ostentadas por ciudadanos ordinarios y porque, como veremos enseguida, la gestión se profesionalizó, con una separación nítida entre los propietarios y los administradores.

En este apartado de la obra se dedican unas interesantes reflexiones al

“mayor descubrimiento de los tiempos modernos”: la sociedad de capital cotizada (*publicly owned joint-stock corporation*), acompañada del capitalismo de gestores (*managerial capitalism*). Llamativamente, este instrumento fue despreciado por Carnegie, pues pensaba que si un negocio es de muchos en realidad no pertenece a nadie, lo que empezaba a evidenciar la ya tradicional tensión entre el principal (los propietarios) y los agentes (los administradores).

Esta revolución comenzó —como en Europa— con la financiación del ferrocarril. Pronto se vislumbró, como señalamos en el párrafo anterior, la necesidad de contar una nueva especie: gestores profesionales seleccionadas por sus competencias y conocimientos más que por sus vínculos familiares con los grandes propietarios de las compañías.

El mundo del tren sirvió para unir la gestión racional con el mundo de las finanzas para movilizar grandes capitales. También fue cardinal para la creación de la bolsa de Nueva York. Más de 700 compañías del sector, que controlaban más de la mitad del tendido, quebraron en el último cuarto de siglo XIX (en un movimiento parecido al sufrido en la vieja Europa).

La revuelta contra el *laissez-faire*

En esta etapa, los representantes políticos comenzaron a valorar que

podieran domar la fuerza del mercado en beneficio del bien común, a pesar de que todavía regía el principio del “gobierno pequeño” (*small government*). En 1887, por ejemplo, se llegó a vetar una ley para dar ayuda a los granjeros de Texas cuyas tierras habían sido devastadas por la sequía, por no estar prevista tal previsión en la Constitución. Tampoco se prestó ayuda gubernamental a los bancos en la crisis de 1893.

En 1871 el Gobierno Federal tenía 51.071 funcionarios, de los que 36.696 servían en el servicio postal. El gasto público estuvo por debajo del 10 % del PIB entre 1800 y 1917. Los ciudadanos podían vivir sus vidas sin tomar contacto con el Gobierno Federal (al margen del acceso a servicios públicos como el postal).

El crecimiento de la economía hasta 1913 se produjo sin un banco central y sin una política monetaria (la adhesión al estándar del oro se produjo en 1897, en el mandato de McKinley). El coste de la vida se elevaba, sin embargo, solo muy ligeramente (un 0,2 % al año). Los empresarios podían contratar y despedir libremente a sus empleados.

Para los autores, el oro fue en América un medio de pago y una reserva de valor. El hecho de que el suministro fuera limitado era una de las defensas más sólidas de la sociedad liberal contra la tentación de corromper la divisa, el

equivalente monetario de los derechos de propiedad.

El “liberalismo oficial” de los jueces del Tribunal Supremo y los banqueros reflejaba la opinión general de los ciudadanos más educados. Había consenso en que el mercado era un “regulador benigno”: obedece al mercado y la sociedad será más rica, desobedécelo y la sociedad será más pobre y se originarán otras perversas consecuencias. No se estimaba que el gobierno debiera procurar una vida a los ciudadanos.

Algunos excesos del capitalismo trajeron el cambio de aires. Por ejemplo, el Tribunal Supremo dictó en 1876 que los raíles eran un tipo especial de propiedad en el que concurría un interés público, por lo que los Estados tenían potestad para su regulación. Los autores afirman que la industria del ferrocarril representó el primer caso de “capitalismo de amiguetes” (*crony capitalism*). En las áreas rurales la expresión “*railroaded*” quería decir “engañado”.

La mirada comenzó a volverse contra las grandes corporaciones, y a los agricultores enfadados se les añadieron los trabajadores urbanos disgustados, y se expandió el descontento.

El abogado Louis Brandeis, más tarde juez del Tribunal Supremo, polemizó sobre las grandes compañías y los bancos que usaban “el dinero de otra gente”. ¿Por

qué debían las grandes corporaciones disfrutar de privilegios normativos, se planteó, sin el equivalente de una mayor responsabilidad hacia la sociedad? Como se ve, el debate sobre la ética y la responsabilidad social empresarial estaba servido ya entonces.

La contrapartida de demonizar a los negocios fue santificar al Estado, lo que se intensificó con la llegada a la Casa Blanca de Theodore Roosevelt. Su intención era demostrar que el Gobierno de los Estados Unidos era más poderoso que cualquier acumulación de capital, sin pretender alterar el delicado equilibrio entre lo público y lo privado. Las propuestas de Roosevelt fueron continuadas por Woodrow Wilson, que debió pasar por el trago, a pesar de todo, de crear la Reserva Federal en vísperas de la Nochebuena de 1913.

Norteamérica no se separó del *laissez-faire* tanto como Europa, pues, según los autores, la Constitución norteamericana proporcionaba defensas más sólidas contra el socialismo que las europeas. La cultura norteamericana estaba más comprometida con el mercado libre capitalista que la europea.

Los Progresistas norteamericanos, como Roosevelt, eran mucho más suaves que los representantes de los partidos antisistema de Europa, aunque el

desplazamiento hacia la izquierda de la potencia americana fue significativo.

El negocio de Norteamérica son los negocios

Warren Harding y Calvin Coolidge fueron presidentes tras Roosevelt y Wilson, imprimiendo a su gestión un cierto gusto, de nuevo, por los negocios. Abandonaron los sueños de reinventar el capitalismo en Norteamérica, y mantuvieron la tesis de que los negocios antes que el gobierno son el motor de la evolución social.

En esta época, Andrew Mellon fue Secretario del Tesoro (1921-1932): era el tercer hombre más rico del país, tras Rockefeller y Ford.

Por contraposición, los países de Europa habían creado poderosas máquinas gubernamentales para ofrecer a los ciudadanos bienestar. Los Estados Unidos seguían instalados en el “gobierno frugal”. Tan frugal, que estos fueron los años de la prohibición del alcohol (1920-1933) y de la aparición de los gánsteres a lo Al Capone.

Una nación que se había identificado con las praderas y con los vaqueros comenzó a definirse a sí misma como urbanita y amante de los rascacielos. En esta fase se democratizaron y diseminaron las grandes innovaciones como la electricidad, los coches (que se pagaban con tres meses de trabajo), los aeroplanos, o, en un nivel más abstracto, las corporaciones. El primer centro comercial

de autoservicio fue el de Memphis (1916), con una idea de partida: dejar que el cliente hiciera el trabajo del empresario. Así nació el “capitalismo de consumo” (*consumer capitalism*).

Hacia 1922, 40 millones de personas (el 36 % de la población) iban al cine una vez a la semana (en la década anterior, las salas de Nueva York ya tenían aire acondicionado). Aquí se produjo el despegue de la industria cinematográfica de los Estados Unidos, que se acentuó en 1928 con la llegada del sonido al cine. El 80 % de la producción mundial de películas se originaba en Norteamérica.

En los 20, la gente normal tenía la oportunidad de vivir el sueño americano: comprar sus casas y amueblarlas con bienes de consumo que ni siquiera estaban al alcance de la generación anterior. El número de viviendas construidas creció como quizás solo ocurrió de nuevo en las vísperas de la crisis financiera de 2007 y 2008.

En 1929, tres millones de hogares norteamericanos eran titulares de acciones de sociedades cotizadas. Se produjo para los autores, con los debidos matices, una democratización de las finanzas. En 1932 se publicó una de las obras clásicas del gobierno corporativo: *The Modern Corporation and Private Property*, de Adolf Berle y Gardiner Means.

La atomización de la propiedad y la ausencia de accionistas de referencia fue la causa de la aparición de los gestores corporativos profesionales, quedando separada la propiedad de la administración. Esta “era dorada” de los *managers* se extendió desde los años 20 hasta mediados de los años 70.

La industria de la publicidad también inicio su despegue en esta época (lo que se ve bien, precisamos, en la extraordinaria serie *Mad Men*, ambientada en los años 60).

Los *managers* más visionarios hablaron del “capitalismo del bienestar” (*welfare capitalism*), y ofrecieron a sus empleados planes de pensiones, seguros de salud y paquetes de participación en los beneficios como incentivos para el largo plazo.

Célebre fue la competencia entre Ford y General Motors, entre los Ford y Alfred Sloan. Sloan abrazó la idea de la “compañía multidivisión” (*multidivisional firm*), de la que se ha llegado a decir que es la innovación más importante del capitalismo en el siglo XX. General Motors también creó en 1919 la compra a plazos, lo que dio pie a su brazo financiero.

Sin embargo, todos estos avances, este estado de euforia general, llegaron abruptamente a su fin. El crédito al consumo se disparó. Mientras los sueldos crecían, la situación se mantuvo estable.

Cuando los salarios se estabilizaron, no resultó tan sencillo atender el pago de la deuda. Especialmente graves fueron las dificultades para pagar los hogares. Y así se llegó a 1929.

La Gran Depresión

El mercado alcista previo a 1929 fue aplaudido por muchos, incluso por Irving Fisher (“stock prices have reached what looks like a permanent high plateau”).

La dureza de los efectos del crac bursátil y de sus consecuencias se dejaron ver en novelas como *Las uvas de la ira*, de John Steinbeck (1939), entre muchas otras.

De 1932 a 1935, por primera vez en la historia de Norteamérica, más personas abandonaron el país que llegaron.

Los autores analizan las causas de la crisis iniciada en 1929: aumento de la deuda, entorno internacional enrarecido tras la Primera Guerra Mundial, aplicación de políticas proteccionistas (también por los Estados Unidos), etcétera. Incluso, se menciona el acaparamiento extremo de oro, lo que terminó por desestabilizar a otros países y al mismo sistema del patrón oro (todo ello narrado en la extraordinaria obra *Los señores de las finanzas —2010—*, de Liaquat Ahamed).

Respecto del proteccionismo, se cita expresamente la Ley de Aranceles (*Tariff Act*) de 1930, un ejemplo, según Greenspan y Wooldridge de “idiotez económica”.

Las tensiones se expandieron rápidamente al sistema bancario. Entre 1929 y 1933 el 40 % de los bancos quebraron (9.460). Friedman y Schwartz demostraron en *Historia monetaria de los Estados Unidos* (1963) que estas quiebras redujeron la masa monetaria en más de un tercio.

En el contexto de crisis, las autoridades estadounidenses encargaron a Simon Kuznets la preparación de unas cuentas nacionales para medir la renta nacional, que sentaron las bases del cálculo moderno del PIB.

Herbert Hoover fue bautizado por algunos historiadores como un presidente pasivo e inactivo (*do-nothing Republican*), a pesar de su teórica brillantez intelectual. Los autores lo retratan bastante bien al afirmar que carecía de capacidad para entender que hay que “gobernar en poesía, pero también en prosa”. A pesar de sus esfuerzos, que terminaron minando su salud, fue incapaz de gestionar la crisis. Fue sucedido en 1933 por la otra cara de la moneda, Franklin D. Roosevelt, quizás solo equiparable en fuerza y carisma a su homólogo británico, Winston Churchill.

Roosevelt adoptó las medidas para una cierta recuperación de la normalidad, y recibió críticas como reacción de la izquierda y de la derecha. Por este último lado, William Randolph Hearst le llamó Stalin Delano Roosevelt.

Se evalúa el *New Deal* no muy positivamente: Roosevelt heredó un país descentralizado política y económicamente, comprometido con la flexibilidad de los mercados, pero lo transformó en un modelo centralizado en Washington, interesado en la gestión de la demanda, en los programas de bienestar nacional y en la negociación colectiva obligatoria del mercado laboral. El gobierno federal expandió su control a todo tipo de segmentos económicos y materias gracias a la nueva regulación. Solo una diminuta parte de los norteamericanos pagaba el impuesto sobre la renta en 1930 (3,7 millones), base de contribuyentes que necesariamente tuvo que ser ampliada.

Roosevelt también atacó a los hombres de negocios como un colectivo (a algunos de manera personalizada), lo que terminó minando la legitimidad de las corporaciones y el deseo de invertir en ellas de los ciudadanos.

Pero, prosiguen los autores, la economía de los Estados Unidos de los finales de los años 30 seguía siendo una “bestia poderosa”. Las firmas de alcance global seguían vendiendo sus productos en el extranjero a pesar de los aranceles, las guerras y los controles. Ford y General Motors eran vistas en los países de destino como locales antes que como empresas globales.

La crisis sirvió a las empresas para hacer las cosas mejor, e incluso Hollywood

vivió una época dorada (*Lo que el viento se llevó* es de 1939, al igual que *El mago de Oz*). El *Monopoly*, el célebre juego de mesa centrado en el mercado inmobiliario es de 1935. La industria química también tuvo sus años de luz, con el descubrimiento y la puesta en producción del nailon, el neopreno, el teflón, el metacrilato...

La Segunda Guerra Mundial fue la más cara de todas las guerras de una nación habituada a los conflictos bélicos (en una cuarta parte de su existencia los Estados Unidos han estado en guerra). De 1942 a 1945 (el ataque nipón a Pearl Harbor se produjo el 7 de diciembre de 1941) el 30 % del PIB se destinó al esfuerzo bélico. El desempleo desapareció. Las mujeres se incorporaron al mercado de trabajo. Las empresas mejoraron su gestión. Y el resultado de todo ello fue que el PIB real casi se dobló de 1939 a 1944, lo que los autores llaman “un milagro de productividad”.

El Estado, inadecuado para sustituir las decisiones de consumo de millones de norteamericanos en tiempo de paz, se convirtió en el consumidor ideal —y en el único—al comprar tanques y aviones de combate. La General Motors únicamente suministró una décima parte de la producción de guerra.

Esto fue posible por la autonomía en materia de disposición de recursos materiales y la lejanía de los bombarderos

japoneses y alemanes. La producción por trabajador de los Estados Unidos doblaba a la alemana y quintuplicaba a la de Japón. Todo esto no pasó de largo a Albert Speer, que lo puso de relieve en un memorándum de 1944.

La edad dorada del crecimiento: 1945-1970

La Norteamérica posterior a la Segunda Guerra Mundial era una tierra de oportunidades y de optimismo. La natalidad se disparó. El Gobierno, con independencia de qué partido estuviera en el poder, seguía políticas de demanda keynesianas.

Los dirigentes adoptaron dos decisiones en los últimos días del conflicto y los primeros de la paz.

Primero, se alejaron de la tendencia socialista de Europa. El régimen de planificación seguido en la contienda bélica fue desmantelado. Los autores señalan a Harry Truman y a Dwight Eisenhower (quien se rodeó en su gabinete de hombres de negocios) como los responsables de esta “sabia” decisión. El anclaje ideológico vino dado, entre otras, por la obra *Camino de Servidumbre* (1944), de Friedrich Hayek, en una época de efervescencia del comunismo en las elecciones parlamentarias europeas.

En segundo lugar, los Estados Unidos se abrieron al mundo, sobre la base de un capitalismo reformulado y reconstruido, ofrecido a sus amigos, pero

también a sus anteriores enemigos (Alemania y Japón).

Fueron los años de creación del Fondo Monetario Internacional, del Banco Mundial, de las Naciones Unidas (con sede principal en Nueva York), del Plan Marshall... Aunque la gloria se la quedó Keynes, en Bretton Woods las grandes decisiones se tomaron por Henry Morgenthau y por Harry Dexter White, es decir, por los representantes de los Estados Unidos.

Los responsables de la política norteamericana se percataron de que los conflictos vendrían por el choque capitalismo-comunismo (algo también anticipado, en lo político, por Churchill y su identificación del “telón de acero”). Los Estados Unidos supieron ver que sus empresas necesitaban mercados globales para vender sus bienes y servicios.

La Guerra Fría dio disciplina a una sociedad que se podría haber perdido ahogada en la abundancia. A pesar de ello, diversos autores alertaron de los riesgos de este bienestar material (citamos como muestra *La sociedad opulenta*, de John Kenneth Galbraith, escrita en 1956).

La Norteamérica de la posguerra lideró la economía del conocimiento, y sus universidades la promoción de la investigación (“Las universidades fueron los soles en una constelación de

organizaciones del conocimiento”, dicen los autores).

El desarrollo nuclear (no se pueden fabricar bombas nucleares sin conocer las leyes de la física) o la exploración del espacio necesitaban este conocimiento para su aplicación.

El capitalismo gerencial, que ha sido mencionado anteriormente, se consolidó en la posguerra. La economía estaba dominada por un puñado de empresas: las tres productoras de coches (Ford, Chrysler, General Motors), las eléctricas (General Electric, Westinghouse), IBM...

El trabajador lo era entonces de por vida, y las empresas se esforzaban por ello. Peter Drucker afirmó que la gran compañía es el símbolo verdadero del orden social en los Estados Unidos.

Esta estabilidad permitía a los gestores empresariales hacer apuestas a largo plazo. Por ejemplo, IBM y AT&T apoyaron una investigación sobre la revolución electrónica que daría sus frutos décadas más tarde. Los directivos miraban por sus *stakeholders*, pero también por la sociedad en su totalidad.

Mientras que en los Estados Unidos la protección del trabajador se asumía en buena medida desde las grandes corporaciones, Europa atribuyó esta tarea al Estado, afirman los autores.

Si la productividad aumentó ello se debió a la estandarización de la producción. Esto se acompañó del transporte de los bienes en contenedores idénticos, que podían ser cargados tanto en barcos como en camiones (esta revolución de la logística se promovió por Malcolm McLean). También nació en estos años el régimen de las franquicias.

Ya se empezó evidenciar entonces la dificultad de las empresas europeas para competir y el riesgo de quedar reducidas a la insignificancia. De 1967 es la obra *The American Challenge*, de Jean-Jacques Servan-Schreiber, que se convirtió en un *best-seller* y sirvió para la reflexión acerca de un verdadero mercado interior europeo que pudiera competir con el de Norteamérica.

Esta forma de vivir América (*the American way of life*) y el optimismo darían paso de inmediato a una época más oscura y pesimista.

Estanflación

La década de los 70 fue triste para los Estados Unidos, y vino envuelta en una atmósfera de crisis. La derrota de Vietnam, un país comunista, socavó la confianza. La Nueva Izquierda se giró hacia el nihilismo y la violencia.

Un grupo del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT en inglés), que se autodenominó el Club de Roma, publicó el famoso y malthusiano informe *Los límites*

de crecimiento (1972). La revista *Time* publicó una portada preguntando: “¿Puede el capitalismo sobrevivir?”.

Comenzó, de hecho, un declive que condujo a que a mediados de los 90 el salario real por hora media trabajada menguara en un 85 % respecto de 1973.

Los trabajadores demandaron en estos años mayores salarios sin ofrecer una mayor productividad. Los directivos empresariales tuvieron que apagar estos incendios en lugar de planificar el futuro.

Los autores afirman algo significativo: Kennedy estuvo más presionado por la Guerra Fría y por una posible guerra nuclear que por la reforma social o por la protección de los derechos civiles.

Fue Lyndon B. Johnson, apenas unas semanas después del asesinato de Kennedy, quien declaró una “guerra incondicional a la pobreza”, y que se debería comenzar el camino hacia una “Gran Sociedad” (*Great Society*). Esta fue la forma que sirvió para ensanchar los límites del Gobierno, de sus funciones y del gasto público (fue entonces cuando, por ejemplo, nacieron *Medicare* y *Medicaid*).

En 1968, el déficit federal alcanzó los 25.000 millones de dólares, más que todos los déficits acumulados entre 1963 y 1967.

Con Nixon se amplió todavía más el poder del Gobierno. Los autores llaman la

atención de que el 15 de agosto de 1971, Nixon se refirió a un “Nuevo Plan Económico”, con las mismas palabras que Lenin pronunció 50 años atrás.

La Organización de Países Árabes Exportadores de Petróleo impuso un embargo de petróleo a los Estados Unidos en 1973 por el apoyo a Israel durante la Guerra del Yom Kippur, lo que dio pie a una crisis energética y a la adopción de diversas medidas para reducir el consumo.

Y ocurrió lo que los manuales decían que no podía ocurrir: la estanflación. Al aumento de los precios se le sumó el del desempleo, algo que según los economistas keynesianos no era factible.

El sucesor de Nixon, Gerald Ford, declaró que la inflación era el enemigo público número uno, y animó a los norteamericanos a consumir menos, en la línea de las recomendaciones de la crisis energética, y a vivir más austeramente.

Entretanto, las grandes empresas estaban empantanadas en el barro, y no podían prestar atención a la innovación. La excelencia de los *managers* norteamericanos, decayó. Los daños causados a los consumidores por bienes defectuosos se dispararon (20 millones de lesiones, 110.000 incapacidades permanentes y 30.000 muertes al año).

Las ciudades comenzaron a despoblarse. Seis de las 16 ciudades más grandes en 1950 habían perdido la mitad de

la población en 1980 (Detroit entre ellas). Esta pesadilla urbana quedó bien reflejada en la película *Taxi Driver* (1976). Los problemas económicos y sociales se terminaron retroalimentando.

Este malestar comenzó a generar sus antivirus, afirman Wooldridge y Greenspan. Se comenzó a hablar entonces de “desregulación”. Esta senda se inició con Jimmy Carter, aunque muchas de sus políticas, erróneamente, se le imputan a Ronald Reagan. Por ejemplo, Carter declaró que “el Gobierno no puede resolver nuestros problemas” (“It cannot eliminate poverty or provide a bountiful economy, or reduce inflation, or save our cities, or cure illiteracy, or provide energy”).

Así llegó al Gobierno de Reagan, determinado a hacer frente a los demonios que estaban destruyendo Norteamérica. En su recetario figuraba una fe ciega en el poder de los emprendedores para reavivar el capitalismo en los Estados Unidos. Y que el Gobierno y los más desfavorecidos se beneficiaran del dinamismo del sector privado y del consumo de los más pudientes.

La era del optimismo

Reagan aprovechó algunas medidas de Gerald Ford para reorientar la economía hacia el mercado, mientras que de Carter tomó las iniciativas de desregulación y de lucha contra el aumento de los precios. Paul A. Volcker fue el presidente de la Reserva

Federal entre 1979 y 1987, nombrado por Carter y renovado por Reagan: no le tembló el pulso para subir los tipos de interés al 20 %.

En 1981 se rebajaron los impuestos, tanto a los individuos como las empresas. En 1986 se redujeron aún más.

Todas estas medidas no impidieron el aumento desmesurado de la deuda pública.

El *boom* económico de los años de Bill Clinton (entre medias gobernó George H. W. Bush) se basó en el regreso del emprendimiento, la desregulación del capitalismo financiero, el avance de la globalización y la revolución de la alta tecnología.

La Gran Recesión

Los años de la presidencia de George Bush hijo estuvieron marcados por los ataques del 11 de septiembre de 2001 y por una serie de severas crisis económicas. A él le tocó lidiar con la Gran Recesión.

Las políticas seguidas en China a partir de Deng Xiaoping fructificaron en estos años. El “capitalismo con características chinas” produjo un milagro económico, con un crecimiento anual superior al 10 % entre 1980 y 2010. Los chinos se convirtieron en los principales exportadores de productos baratos de los Estados Unidos, desplazando a Japón y México.

Algunos empezaron a entender que, si el siglo XX había sido norteamericano, el siglo XXI podría ser el de China.

La crisis financiera, explican Greenspan y Wooldridge, vino pocos años después de la caída del muro de Berlín (1989) y de la disolución de la Unión Soviética (1991). Los gobiernos de todo el mundo pensaron que los mercados competitivos eran la única posibilidad. China lo comprendió, pero la India también, con todas las particularidades que les eran propias.

Una burbuja global de crédito y deuda comenzó a formarse, fruto de la combinación de un nuevo *boom* inmobiliario y de la titulización de los activos financieros.

El aparentemente loable empeño de aumentar el número de norteamericanos desfavorecidos con vivienda en propiedad tuvo nefastas consecuencias. Las agencias públicas Fannie Mae y Freddie Mac se vieron en el centro de la toma de esta decisión política.

Fueron célebres las palabras del CEO de Citigroup, pronunciadas en 2007, acerca del momento en el que “la música parase” (añadimos, y algo señalamos en la introducción, que la gestión de Greenspan desde la Reserva Federal no sirvió para la prevención o la normalización de los acontecimientos...).

Curiosamente, los autores mencionan que los Acuerdos de Basilea (Basilea II) sobre solvencia bancaria, que entraron en vigor en esos años, introdujeron un modesto aumento del capital de los bancos, lo que condujo a la crisis.

También citan el exceso de confianza en los modelos matemáticos para la gestión del riesgo y la difusión de los derivados. Las agencias de calificación crediticia se convirtieron en un puerto no muy seguro para los gestores financieros, pero les dieron seguridad para sobrevivir al día a día. Igualmente, acusan al sistema regulatorio, que también falló.

A la Gran Recesión le siguió el Gran Estancamiento (*Great Stagnation*).

Como resultado de todo ello, los autores concluyen que los Estados Unidos son ahora como el resto del mundo: ya no son una nación excepcional, sino la típica economía madura, en la que prevalece el gran gobierno, el crecimiento es lento y se teme el porvenir.

El dinamismo norteamericano que se desvanece

Los ciudadanos de los Estados Unidos, según Arjo Klamer, se han definido por ser una “sociedad caravana”, siempre en movimiento a la búsqueda de nuevas oportunidades, mientras que Europa es una “sociedad de ciudadelas”, que ha levantado murallas para proteger lo que tenía.

Esta distinción se está difuminando, y los ciudadanos han perdido el ímpetu por una combinación de regulación, de litigación y de modas pedagógicas. Citando a Angus Deaton y a Anne Case, muestran que la esperanza de vida de la clase obrera blanca ha comenzado a declinar por la desaparición de trabajos con buenos sueldos y la acumulación de disfunción social.

El coste de la educación superior se ha multiplicado por 10 desde 1950, y la deuda de los estudiantes se sitúa en 1,5 billones (europeos) de dólares, superando el valor de la deuda de las tarjetas de crédito o de la adquisición de vehículos.

Las prestaciones sociales aumentan, y aumentarán más según la población vaya envejeciendo, los precios suben y los costes sanitarios también lo hagan. Citan y transforman la famosa frase de Víctor Hugo: “lo más poderoso en la política no es una idea cuyo tiempo ha llegado, sino un beneficio fuertemente subsidiado cuando los beneficiarios creen que lo han pagado al completo.”

Los Estados Unidos dominan las finanzas del mundo, tanto en volumen como en innovación. Incluso las grandes corporaciones chinas, como Alibaba, cotizan en Nueva York, no en la bolsa de Shanghai. En cambio, las nuevas grandes maravillas de la ingeniería del mundo se están construyendo fuera de América.

Si en los Estados Unidos ha existido una aristocracia, esta ha sido la de los emprendedores, sobre la base de las infraestructuras necesarias para una moderna economía capitalista. Pero el número de empresas también se está reduciendo y existe una mayor concentración (concentración, debemos decirlo, que los autores valoran positivamente respecto de los “años dorados”, mencionados ya). Y esta menor competencia detiene la innovación y su difusión.

Entre las soluciones, proponen la desregulación, tanto en lo financiero como en lo no financiero. Afirman que la tierra de la libertad se ha convertido en una de las sociedades más reguladas del planeta. Las empresas de menor tamaño no son capaces de desenvolverse en esta maraña normativa, ni tienen los recursos para pagar a quien lo haga por ellas. El mayor coste de la regulación es la burocratización del capitalismo, lo que destruye el espíritu emprendedor e innovador.

Pero los norteamericanos tienen a su favor un as: es imposible tener un sistema capitalista sin un sector financiero vibrante, y los Estados Unidos lo tiene. Si los suecos, a quienes ponen de ejemplo, remontaron, ellos también pueden hacerlo.

ARRIZABALAGA, Désirée. Historiadora del Arte e investigadora independiente. Máster en Mercado del Arte y Gestión de Empresas Relacionadas por la Universidad española Antonio de Nebrija. Autora de numerosas publicaciones relacionados con el arte, tales como el artículo de investigación titulado "El lujo silencioso en el arte" publicado por la Universidad de Azuay en Ecuador, el texto denominado "Collectif ASFA" publicado en el catálogo de la exposición del XIII Salón de Artistas del norte de Béarn en Francia, así como el artículo "La verdad sobre el arte degenerado", publicado en el diario boliviano *El Deber*.

FIERRO RODRÍGUEZ, Diego. Doctorando y Licenciado en Derecho por la Universidad de Málaga y Letrado de la Administración de Justicia, desempeñando funciones en el Juzgado de lo Penal nº12 de Málaga, habiendo estado previamente en Estepona, Málaga, como Letrado del Juzgado de Primera Instancia e Instrucción nº6, y, previamente, con plaza en Berja, Almería, como Letrado del Juzgado de Primera Instancia e Instrucción nº1, con competencias en materia del Registro Civil, y Director del Servicio Común de Actos de Comunicación y Embargos. Ha sido Secretario de la Junta Electoral de Zona de Berja en las elecciones al Parlamento de Andalucía de 2022, desempeñando la misma función en las elecciones municipales y en las elecciones generales de 2023. Es experto universitario en responsabilidad civil y experto universitario en la Jurisdicción Civil, ambos títulos logrados en la Universidad Nacional de Educación a Distancia. Trabaja regularmente como docente del Instituto Andaluz de Administración Pública y colabora con *Skiller Academy*. Es colaborador habitual de prensa digital y medios de comunicación especializados en el Derecho, destacando *Economist & Jurist*, *Law&Trends*, *Legal Today*, *Diario La*

Ley, *Iusport*, *el Blog de Sepín*, *Lawyerpress* y *Conflegal*. Becario de colaboración del Departamento de Derecho Público de la Universidad de Málaga durante el Curso 2013/2014.

GONZÁLEZ MORENO, Miguel. Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Málaga y Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad de Alcalá de Henares. Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad de Granada. Con anterioridad fue previamente profesor de las Universidades de Alcalá de Henares y Málaga. Becario de Personal Investigador del Ministerio de Educación y Ciencia, del Instituto de Estudio Fiscales e investigador de la Fundación FIES, hoy FUNCAS. Sus trabajos y publicaciones abarcan diversos campos de interés: empleo y mercados de trabajo, economía y política del sector servicios, economía regional y sistema financiero, además de otras cuestiones relacionadas con la política económica. En la actualidad está jubilado desde 2018 y es vicepresidente de Unicaja Banco.

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). Actualmente, trabaja en Unicaja Banco en el ámbito de las finanzas sostenibles. Es miembro del Consejo de Administración de Analistas Económicos de Andalucía. Es integrante de la Junta Directiva de la Delegación en Andalucía del Instituto Español de Analistas. Profesor Asociado de Derecho Civil en la Universidad de Málaga, y coordinador y autor de diversos libros, artículos y capítulos en obras colectivas sobre aspectos relacionados con el sistema financiero, como la banca digital o las finanzas sostenibles, y el gobierno corporativo de las entidades bancarias, entre otras materias. Su blog

personal es “Todo Son Finanzas”
(todosonfinanzas.com).

VILLENA PEÑA, José Emilio. Licenciado y Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad de Málaga. Catedrático de Economía Aplicada por la misma, en la que ocupó diversos cargos de gestión en el Departamento y Rectorado. Fue becario posdoctoral en la Universidad de Stanford. Ha realizado numerosos trabajos de investigación sobre el sistema financiero y las Cajas de Ahorros, sobre lo que versó su tesis doctoral, así como sobre las implicaciones económicas del cambio tecnológico, la economía regional y la política económica, en donde cuenta con numerosos libros, artículos e informes publicados. En la actualidad está jubilado desde 2020 y colabora con la Fundación Unicaja en diversas actividades.





“The art of economics consists in looking not merely at the immediate but at the long-term effects of any act or policy; it consists in tracing the consequences of that policy not merely for one group but for all groups.”

*Henry Hazlitt
“Economics in One Lesson”*

Instituto Econospérides
Para la Gestión del Conocimiento Económico

instituto@econosperides.es
www.econosperides.es

