eXtoikos

Divulgación, Economía, Ensayo y Pensamiento

Nº 19 – 2017
ISSN: 2173-2035

Revista digital para la difusión del conocimiento económico del Instituto Econospérides

La economía colaborativa

Economía colaborativa: nuevo paradigma económico// economía colaborativa y medios de producción// plataformas de financiación colaborativa// plataformas digitales// infraestructuras públicas y desarrollo económico territorial// revolución rusa// cultura financiera y tecnofinanzas// progresividad impositiva// pensamiento crítico y enseñanza-aprendizaje de la Economía// indicadores económicos// distribución de la música// forma jurídica de la actividad empresarial// medición de la productividad// precio óptimo desde el punto de vista social// discos de vinilo// hitos normativos// R. Litan, "Trillion Dollar Economists. How Economists and Their Ideas Have Transformed Business"// Mervyn King: "The end of alchemy. Money, banking and the future of the global economy"// Jeremy Rifkin, "La sociedad de coste marginal cero. El Internet de las cosas, el procomún colaborativo y el eclipse del capitalismo"

eXtoikos
Revista digital para la difusión del conocimiento económico

Consejo de Redacción
José M. Domínguez Martínez (Director)
Sergio Corral Delgado (Secretario)
Rafael López del Paso (Secretario)
Francisco Ávila Romero
Germán Carrasco Castillo
Juan Ceyles Domínguez
Adolfo Pedrosa Cruzado

Secretaría administrativa
Estefanía González Muñoz

Diseño y maquetación
Marta Bravo Carmona
Juan Ceyles Domínguez
Rafael Muñoz Zayas

Edita y realiza
Instituto Econospérides para la Gestión del Conocimiento Económico

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

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

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

eXtoikos

Revista digital para la difusión del conocimiento económico

Sumario

Presentación — Pág.

Presentación del número 19 — 1
José M. Domínguez Martínez

Tema de debate: La economía colaborativa

La economía colaborativa: la sociedad ante un nuevo paradigma económico — 3
José M. Domínguez Martínez

La economía colaborativa y la titularidad de los medios de producción — 9
José María López Jiménez

Las plataformas de financiación participativa: concepto, régimen y referencia especial a la protección del inversor consumidor — 13
José María Casasola Díaz

La financiación colaborativa también tendrá su Shylock — 19
José María López Jiménez

Las plataformas digitales de conexión entre pasajeros y conductores y su influencia en la organización de la prestación del servicio de transporte (o por qué puede ser distinto el caso "Uberpop" y el de "Blablacar") — 21
Francisco Pertíñez Vílchez

Artículos

El papel de las infraestructuras públicas en el desarrollo económico territorial — 25
José M. Domínguez Martínez

Ensayos y notas

La revolución rusa: cien años después — 29
Francisco Sánchez de Haro

Cultura financiera y "tecnofinanzas" — 35
Pau A. Monserrat

Pensamiento económico

La justificación de la progresividad impositiva en perspectiva histórica a través de la obra de Scheve y Stasavage — 39
José M. Domínguez Martínez

Enseñanza de la Economía

La importancia del pensamiento crítico en el proceso de enseñanza-aprendizaje de la Economía — 41
José M. Domínguez Martínez

Coyuntura económica

Indicadores económicos básicos — 43
Instituto Econospérides

Gráfico seleccionado — Pág.

La distribución de música: el impacto del cambio tecnológico — 45
Nuria Domínguez Enfedaque

Radiografía económica

La forma jurídica de la actividad empresarial en España — 47
José M. Domínguez Martínez

Metodología económica aplicada

El desafío metodológico de la medición de la productividad — 49
José M. Domínguez Martínez

Razonamiento económico

¿Cuál es el precio óptimo de un bien o servicio desde el punto de vista social? — 51
José M. Domínguez Martínez

Curiosidades económicas

El retorno de los discos de vinilo — 53
José M. Domínguez Martínez

La economía vista por sus protagonistas

La economía colaborativa — 55
José María López Jiménez

Regulación

Principales hitos normativos del período comprendido entre el cuarto trimestre de 2016 y el primer semestre de 2017 — 67
José María López Jiménez

Reseña de libros

Robert E. Litan: "Trillion Dollar Economists. How Economists and Their Ideas Have Transformed Business" — 71
José M. Domínguez Martínez

Mervyn King: "The end of alchemy. Money, banking and the future of the global economy" — 75
José María López Jiménez

Jeremy Rifkin: "La sociedad de coste marginal cero. El Internet de las cosas, el procomún colaborativo y el eclipse del capitalismo" — 79
José M. Domínguez Martínez

Selección de artículos publicados

Relación de artículos seleccionados, publicados entre el cuarto trimestre de 2016 y el primer semestre de 2017 — 83
Instituto Econospérides

Colaboradores en este número — 105

PRESENTACIÓN

Presentación del número 19

José M. Domínguez Martínez

Con la edición del presente número, el 19 según el cómputo formal, aunque realmente sea el vigésimo, si incluimos el monográfico especial publicado en 2016, la revista *eXtoikos* continúa su trayectoria de compromiso con la difusión del conocimiento económico. En esta ocasión, primordialmente con la intención de dar cuenta de un fenómeno que, a lo largo de los últimos años, viene expandiéndose a pasos agigantados, el de la economía colaborativa, si hacemos uso de la etiqueta más extendida pero en modo alguno dotada de credenciales suficientes para dar cobertura a la variada gama de actividades que, con connotaciones más o menos similares, van surgiendo en dicho ámbito.

Una primera contribución, a cargo de quien suscribe estas líneas, se centra en el análisis del alcance y las implicaciones del nuevo paradigma económico. En ella se constatan las dificultades para definir el contorno de la economía colaborativa y se ponen de relieve los diferentes criterios que es preciso considerar para tipificar una actividad económica. Igualmente se presta atención al papel de la tecnología como factor de cambio en las relaciones económicas y se apuntan algunas importantes cuestiones que se suscitan en relación con las implicaciones de las plataformas de economía colaborativa.

Posteriormente, dentro del mismo bloque dedicado al tema de debate, se recogen cuatro colaboraciones que abordan diversos aspectos de la economía colaborativa. En primer lugar, José María López lleva a cabo un análisis jurídico de dichas plataformas, en el que se concluye que la titularidad de los medios de producción no es un elemento esencial para el ejercicio del control sobre la actividad y para la dirección efectiva de la acción de los proveedores materiales del servicio.

Posteriormente, José María Casasola efectúa el encuadre jurídico de las plataformas de financiación participativa, abordando su régimen legal, con especial referencia a la protección del inversor consumidor. Concluye que las plataformas de financiación participativa dan un marco de seguridad para aquellos inversores que deseen aportar capitales a proyectos de emprendimiento, al tiempo que ofrecen una vía para que los promotores de estos accedan a acreedores distintos de los bancarios.

De la evolución de las plataformas de financiación colaborativa en el contexto internacional se ocupa José María López, quien aboga por una regulación que armonice los intereses de los diversos actores en liza.

Por último, el profesor Francisco Pertíñez aborda las bases para una adecuada regulación de la actividad económica a través de plataformas colaborativas a fin de evitar la existencia de supuestos de competencia desleal. Centra su análisis en las actividades de intermediación en el sector de los transportes, haciendo hincapié en la catalogación de la actividad de interconexión de conductores y pasajeros como servicio de la sociedad de la información o actividad de transporte.

A continuación, dentro ya del apartado de artículos, se incluye un trabajo sobre el papel de las infraestructuras públicas en el desarrollo económico territorial. En el mismo se hace una incursión en el análisis económico de las infraestructuras y se valora su incidencia en el desarrollo económico de Málaga y Andalucía.

Dos son, por otro lado, las colaboraciones incluidas en la sección de ensayos y notas. En primer lugar, Francisco Sánchez ofrece una perspectiva de la revolución rusa en el año de su primer centenario, a través de una visión panorámica de las circunstancias históricas en las que se gestó dicho acontecimiento. En este artículo se repasan las claves de la Rusia zarista y se ilustra el largo proceso que desembocó en 1917 en la ocupación del Palacio de Invierno. La revolución de 1905, la Primera Guerra Mundial y las controversias políticas tras el fin del zarismo son objeto de atención especial a lo largo del trabajo.

Por su parte, Pau Monserrat estudia la relación entre las “Fintech” y la educación financiera. En este artículo se analiza el tránsito desde un modelo tradicional en la oferta de servicios financieros a otro caracterizado por la aparición de empresas tecnológicas no financieras. El autor aboga por la necesidad de potenciar un tipo de educación financiera, adaptado al nuevo entorno, capaz de preservar la posición de los usuarios financieros.

Seguidamente, dentro de la sección reservada al pensamiento económico, se presta atención a la justificación de la progresividad impositiva en perspectiva histórica a partir de la reciente obra de los profesores Scheve y Stasavage. En ella se destaca cómo la movilización de masas para participar en los grandes conflictos bélicos ha jugado históricamente un importante papel en la extensión de la progresividad impositiva.

Por lo que se refiere a la enseñanza de la economía, la importancia del pensamiento crítico en el proceso de enseñanza-aprendizaje es objeto de consideración a partir de una obra de Daniel Levitin acerca de la necesidad de adquirir dicha competencia para hacer frente a la hiperabundancia de información, en muchos casos sesgada o sin fundamento, que circula en la sociedad actual.

En el epígrafe dedicado a la coyuntura económica, realizado, como en los números anteriores, por el profesor Rafael López del Paso, se recoge una síntesis de la evolución de los indicadores económicos básicos en distintos planos territoriales: Estados Unidos, Eurozona, España y Andalucía.

Diversos cuestiones concernientes a la economía colaborativa se tratan en otros apartados del presente número de la revista. Así, en el correspondiente al gráfico seleccionado, en un trabajo a cargo de Nuria Domínguez se aborda el peso relativo de los distintos canales en la distribución de música. En esta nota se analiza tanto la evolución de los ingresos globales de la industria de la música grabada como los cambios en su composición, en la que destaca el auge reciente del *streaming*.

A su vez, en el de radiografía económica se pone de relieve la importancia relativa de las distintas formas utilizadas en España para el ejercicio de la actividad empresarial, en el que sigue siendo predominante, en el plano numérico, la fórmula del empresario individual.

A renglón seguido, en el epígrafe dedicado a la metodología económica se trata la noción de productividad, atendiendo a sus diferentes variantes. Asimismo se alude al denominado "misterio de la productividad" observado recientemente en algunos países desarrollados y se defiende el uso de una contabilidad que permita discernir claramente el efecto de los distintos factores en la evolución de la productividad.

Ya en el apartado reservado al razonamiento económico, se repasa la cuestión relativa al precio óptimo de un servicio desde un punto de vista social. Se hace hincapié en el criterio relevante para asegurar una solución eficiente desde esa óptica, así como en las implicaciones que del mismo se derivan.

Posteriormente, dentro del epígrafe dedicado a las curiosidades económicas, el sorprendente retorno de los discos de vinilo, en un panorama de cambio tecnológico imparable, es el foco de atención.

Ya en la sección destinada a los protagonistas de la economía, José María López ha sido el encargado de llevar a cabo una serie de entrevistas a distintas personas acerca de las nuevas formas de economía colaborativa. A través de un cuestionario adaptado a la especialidad de cada uno de los entrevistados, se recoge un ilustrativo conjunto de versadas opiniones sobre un ámbito de creciente importancia en la economía y en la sociedad.

Por otro lado, también José María López efectúa un resumen sistemático de los principales hitos normativos con implicaciones económicas, en este caso correspondientes al período comprendido entre el cuatro trimestre de 2016 y el primer semestre de 2017.

La sección de reseña de libros acoge tres recensiones. La primera corresponde a la obra de Robert E. Litan "Trillion Dollar Economists. How Economists and Their Ideas Have Transformed Business", en la que el autor efecúa un amplio despliegue de las aportaciones de los economistas en el mundo de la empresa y en el de la política económica.

En la segunda José María López reseña la obra "The end of alchemy. Money, banking and the future of the global economy". En ella, su autor, Mervyn King, quien desempeñó el cargo de Gobernador del Banco de Inglaterra entre 2003 y 2013, ofrece su visión de la crisis financiera reciente y opina sobre cuál debería ser la evolución de la economía y las finanzas para tratar de evitar una repetición de los acontecimientos.

Por último, se comenta el libro de Jeremy Rifkin "La sociedad del coste marginal cero", una de las aportaciones de referencia acerca del impacto del denominado Internet de las cosas en las formas de organización económica.

El contenido del sumario finaliza con una selección de artículos publicados en diferentes medios entre octubre de 2016 y junio de 2017.

No quiero finalizar estas líneas sin trasladar, en nombre del Consejo de Redacción de *eXtoikos*, nuestro agradecimiento a todas aquellas personas que, de manera desinteresada, han contribuido a que el número 19 de la revista haya podido ver la luz. Asimismo, cómo no, a quienes acceden a la publicación y difunden sus contenidos.

En esta ocasión nos vemos obligados a cerrar estas líneas con gran tristeza y pesar, motivados por la reciente pérdida de José García Correa, miembro del Instituto Econospérides y colaborador de *eXtoikos*. A sus grandes dotes profesionales unía unos rasgos, altamente apreciados por quienes le conocieron, de su carácter personal, marcado por su afabilidad, buen estado de ánimo en todas las circunstancias y disposición permanente para la colaboración desinteresada. Su talante, su entrega y su actitud seguirán siendo un ejemplo para todos; su imagen permanecerá para siempre viva entre nosotros.

TEMA DE DEBATE: LA ECONOMÍA COLABORATIVA

La economía colaborativa: la sociedad ante un nuevo paradigma económico

José M. Domínguez Martínez

Resumen: Este trabajo tiene como finalidad ofrecer una visión introductoria de la denominada "economía colaborativa". Dada la heterogeneidad de actividades que suelen englobarse bajo esta denominación u otras equivalentes, inicialmente se trata de delimitar su ámbito objetivo. Seguidamente se aborda la caracterización de los sistemas económicos y la forma de organizar la producción. Posteriormente se exponen los factores que han propiciado la aparición de este nuevo paradigma económico, así como sus principales implicaciones económicas y sociales. Finalmente se apuntan una serie de cuestiones que se suscitan a raíz de la extensión de los nuevos modelos productivos, de distribución y de consumo.

Palabras clave: Economía colaborativa; ámbito; implicaciones; paradigma económico.

Códigos JEL: D10; D20; L10; L20; P00; P40.

1. La economía colaborativa: un fenómeno heterogéneo

En marzo de 2011, la revista Time incluía la economía colaborativa como una de las diez ideas que cambiarían el mundo. Frente a la idea asentada de la "sociedad de la propiedad", el uso compartido de bienes y servicios se abría paso como una opción prometedora, después de que la sociedad de la propiedad no había impregnado a Estados Unidos de la vitalidad que proclamaba el presidente George W. Bush, sino que más bien, según el análisis del redactor del artículo, lo había empujado casi a la ruina (Walsh, 2011).

Cualquier aproximación al fenómeno de la denominada economía colaborativa tropieza con un importante escollo, la inexistencia de una definición clara y, como consecuencia de lo anterior, la falta de una acotación adecuada de su ámbito objetivo. La variada colección de nombres que nos encontramos (economía compartida, *sharing economy*, *gig economy*[1], economía bajo demanda, economía del procomún, capitalismo basado en las masas, economía de plataformas, economía de los pares, economía del alquiler…) no viene sino a confirmar los inciertos confines en los que hemos de movernos cuando nos adentramos en la consideración de las nuevas formas de organizar la producción, la distribución y el consumo que, de manera continua, se están extendiendo dentro de la actividad económica.

En su intento de definir la *sharing economy*, Sundararajan (2016, págs. 26-27) recurre a cinco características:

i) Se basa en la creación de mercados para el intercambio de bienes y la prestación de nuevos servicios.

ii) Abre nuevas oportunidades para un mejor aprovechamiento de la capacidad de los recursos.

iii) Se basa en redes de masas en vez de en instituciones centralizadas o jerarquías.

iv) Difumina las líneas de separación entre lo personal y lo profesional.

v) Suaviza las líneas divisorias entre el trabajo a tiempo completo y el trabajo esporádico, entre el trabajo dependiente y el autónomo, entre el trabajo y el ocio.

No obstante, después de una exposición tan descriptiva de los elementos definitorios, Sundararajan (2016, pág. 27) declara no ser consciente de ningún consenso acerca de la definición de la economía compartida. Incluso no faltan puntos de vista que cuestionan los rasgos de compartición y de colaboración: "Hay plataformas que ni facilitan la compartición ni la colaboración: son un puñado de compañías que tratan de hacer dinero creando y controlando mercados para nuestro trabajo y nuestras cosas" (O'Connor, 2016).

En un informe difundido por Sharing España y Adigital (Rodríguez Marín, 2016, pág. 8) se reconoce que "alcanzar definiciones de economía colaborativa, bajo demanda y de acceso que satisfagan a todos los actores participantes de las mismas puede suponer un esfuerzo ímprobo que, debido a la velocidad a la que aparecen nuevos e innovadores modelos cada día, haría que la fijación de una definición que pretendiera encorsetar el encaje de estos modelos e iniciativas

[1] Es particularmente llamativa la confusión existente respecto a esta denominación, si bien el uso más generalizado se refiere a las diversas formas de autoempleo y contratación independiente facilitadas por plataformas online (OCDE, 2015). Otra acepción hace alusión a los desempleados que trabajan en varios empleos a tiempo parcial (Hook, 2015).

resultara insuficiente… resulta complejo alcanzar una definición que tenga en cuenta modelos tan heterogéneos como los que se dan dentro de la economía colaborativa". Dicho informe (pág. 9) se decanta por diferenciar los tres siguientes ámbitos: economía colaborativa, economía bajo demanda y economía de acceso.

No acaba ahí la tipología. El Comité de las Regiones Europeo (2016) se hace eco de dos importantes categorías y de cuatro modalidades diferentes de economía colaborativa:

- Economía colaborativa en sentido estricto o economía a la carta:

  - Economía de acceso, correspondiente a aquellas iniciativas cuyo modelo de negocio implica la comercialización del acceso a bienes y servicios, no su tenencia.

  - Economía de los trabajos ocasionales (*gig economy*), referente a iniciativas basadas en trabajos esporádicos cuya transacción se hace a través del mercado digital.

- Economía de puesta en común:

  - Economía *inter pares*, que comprende iniciativas que fomentan un enfoque entre iguales.

  - Economía de puesta en común de bienes de utilidad pública (*commoning economy*), centrada en iniciativas de propiedad o gestión colectiva.

La tipificación del "ciudadano productor" como nuevo agente económico da idea de su carácter híbrido, toda vez que "pone en valor lo que tiene, lo que sabe, lo que le gusta, por el placer de contribuir a lo común, por el reconocimiento social o a cambio de dinero" (Cañigueral, 2017, pág. 12).

2. Los sistemas económicos: caracterización y formas de organizar la producción

Antes de adentrarnos en los dominios de la nueva economía, puede ser oportuno realizar algunas reflexiones. Así, cuando se habla de la configuración de un nuevo sistema económico, alternativo al capitalismo de mercado, parece dar la impresión de que el sistema actual obedece a un modelo uniforme. Ningún sistema económico real responde, de hecho, a un patrón único sustentado en un esquema de relaciones monolítico. Antes al contrario, a pesar de las etiquetas utilizadas como representativas de los perfiles dominantes, la actividad económica descansa en una variada gama de organizaciones, agentes, reglas y relaciones.

Existen dos criterios independientes para clasificar los sistemas económicos (Fuentes Quintana, 1973; Domínguez Martínez, 2009): i) la propiedad de los medios de producción, que puede ser privada (capitalismo) o pública (socialismo); ii) la forma de adoptar las decisiones económicas, a través de los agentes económicos (mercado) o de la autoridad (planificación). Nos encontramos así con cuatro arquetipos y distintos perfiles en función de la relevancia práctica de cada una de las características consideradas. Así, calificar como economías liberales de mercado a países en los que el sector público administra un volumen de recursos equivalente a la mitad del PIB puede resultar bastante equívoco.

Por otra parte, no puede olvidarse que hay países donde la "economía no oficial" tiene un gran peso, ni tampoco que una cuota no desdeñable de la actividad económica es realizada por entidades asociativas o no lucrativas. Tampoco podemos ignorar, lógicamente, un tipo de actividad con connotaciones muy similares a las que subyacen en gran parte de la economía colaborativa, como es el cooperativismo.

"Nada nuevo bajo el sol", podríamos estar tentados de afirmar después de constatar la amplia gama de facetas que conviven en el ámbito de la actividad económica. Sin embargo, ha sido la revolución tecnológica la que ha desplazado extraordinariamente la frontera de posibilidades de producción, habilitando el despegue de modos de producción, distribución y consumo a una escala y con un alcance sin precedentes.

Continuando con los criterios para la tipificación de los sistemas económicos, cabe introducir una significativa distinción dentro de los agentes económicos. En lugar de hablar genéricamente de mercado, es oportuno diferenciar, en relación con los agentes económicos, cuando estos actúan a título individual, de manera autónoma e independiente, y cuando lo hacen en el marco de estructuras jerárquicas correspondientes a las organizaciones empresariales.

De hecho, cuando repasamos las distintas alternativas para el desarrollo de una actividad empresarial, la primera distinción a realizar es entre la opción del empresario individual y las fórmulas asociativas (Edufinet, 2016). A mayor abundamiento, en el caso de España, según se desprende de los datos aportados por el Instituto Nacional de Estadística, la mayoría de los empresarios que operan en España son personas físicas. Dentro del resto de empresas (entidades), las sociedades de responsabilidad limitada son la forma predominante, representando casi el 75% del total (Domínguez Martínez, 2015).

Aun así, no llegamos a cerrar el círculo de las formas organizativas a través de las que se lleva a cabo la actividad económica. A las más variadas expresiones de esquemas asociativos o colaborativos

tendríamos que añadir el trabajo doméstico de autoconsumo, así como las actividades económicas sumergidas, dedicadas a tareas lícitas o ilícitas.

3. Las nuevas tecnologías como factor de cambio

A la vista de tales antecedentes y de esa multiplicidad de formas y relaciones económicas, difícilmente puede sorprender algún planteamiento novedoso. Ahora bien, como antes se señalaba, son las nuevas e insospechadas oportunidades que brindan las tecnologías las que se han convertido en el factor clave del cambio (Schwab, 2016). En la conocida obra "La sociedad de coste marginal cero" - de la que se ofrece una reseña en este mismo número de la revista[2]- Jeremy Rifkin (2014) describe en detalle el proceso y sus resultados, adoptando una perspectiva histórica.

Con un balance conformado por luces y sombras, el capitalismo ha derrotado al socialismo en la arena económica, pero es ahora cuando se ve expuesto, paradójicamente, a mayores factores de riesgo de colapso y de eventual extinción. En lugar de verse desbancado por un sistema alternativo, el capitalismo está abocado a morir de éxito, según la tesis que sostiene Jeremy Rifkin.

Según Rifkin, "lo irónico es que el declive del capitalismo no se debe a ninguna fuerza hostil… Lo que está socavando el sistema capitalista es el éxito enorme de los supuestos operativos que lo rigen". La clave de su funcionamiento radica en "llevar cada aspecto de la vida humana al ámbito económico para transformarlo en una mercancía que se intercambie en el mercado como una propiedad". Gracias a los avances tecnológicos, una vez creado un producto, el coste de producir unidades adicionales (coste marginal) es muy reducido o incluso nulo[3]. Así lo percibimos si pensamos en las posibilidades de difusión de servicios a través de Internet (información, cursos, música, libros…) o las que ofrece el llamado Internet de las cosas, que combina las comunicaciones, la energía y la logística[4].

De esta manera, nos adentramos en una nueva fase en la que la noción de "valor de intercambio" en el mercado está siendo reemplazada por la de "valor de compartición" en el ámbito de plataformas colaborativas. A raíz de ese proceso se va estrechando el campo para las transacciones comerciales, lo que llevará a un repliegue de los empresarios orientados a la obtención de un beneficio y a un auge de los "prosumidores", esto es, consumidores que participan en la producción de los bienes y servicios que necesitan.

El anterior análisis viene a reflejar pertinentemente no solo la incidencia que los cambios tecnológicos está teniendo sobre la organización económica tradicional, que en algunos sectores ha saltado ya por los aires, sino también algunas alteraciones de los paradigmas vigentes. Es particularmente llamativo el tránsito de una economía basada en la escasez de los recursos a otra caracterizada por la abundancia. Este mero enunciado constituye un *shock* para los economistas, acostumbrados a concebir la actividad económica, según la definición de Robbins, como la administración de recursos escasos susceptibles de usos alternativos.

Rifkin cree, no obstante, que el capitalismo seguirá formando parte del panorama social, pero, en la segunda mitad del siglo XXI, dejará de ser el paradigma dominante para ceder paso al "procomún colaborativo" (algo que se tiene en común y que se gestiona colectivamente). Pronostica que, dentro de dos o tres décadas, los "prosumidores", conectados a inmensas redes mundiales, producirán y compartirán energía verde y productos y servicios físicos, y aprenderán en aulas virtuales, todo ello de forma gratuita o casi gratuita.

Aun cuando algunos de tales desarrollos sean difíciles de asimilar inicialmente debido a las inercias mentales, no estamos en el campo de la ciencia ficción sino que las mutaciones ya son claramente perceptibles.

No obstante, hay visiones contrapuestas que sostienen que, a raíz de la intensa desregulación que surgirá con la nueva revolución, la sociedad se verá arrastrada a un nuevo estadio de "capitalismo salvaje" (Estefanía, 2017)[5]. Por otro lado, como destaca Harford (2017), contrariamente a lo esperado, estamos asistiendo a un proceso de concentración empresarial creciente dominado por los grandes operadores.

4. La economía colaborativa: criterios para su delimitación

Desde nuestro punto de vista, a fin de clarificar en la medida de lo posible la amalgama de actividades y relaciones que tienen lugar en el extenso y heterogéneo campo de la economía colaborativa resulta preciso incorporar otros criterios

[2] Una síntesis se recoge en Domínguez Martínez (2017).

[3] Un factor clave ha sido la posibilidad de crear valor económico con requerimientos decrecientes de capital (González Quirós, 2017).

[4] Según algunos estudios, el Internet de las cosas, en relación con los hogares, puede tardar en materializarse más de lo que se espera (The Economist, 2016a). Una posición crítica acerca del papel de Internet es defendida por Keen (2016).

[5] A este respecto, han de apuntarse las iniciativas para la regulación pública de las plataformas que han surgido en diversos países y también en el ámbito de la Unión Europea (The Economist, 2016b).

clasificatorios relevantes. Tomados en su conjunto, nos encontraríamos, al menos, con las siguientes diferenciaciones:

i. Recompensas obtenidas por los participantes: altruismo versus intereses económicos.

ii. Papel de los participantes: productores, consumidores o "prosumidores".

iii. Naturaleza de la actividad: configuración de una organización empresarial o suministro de un servicio concreto por vía digital[6].

iv. Estructura de la actividad: basada en una plataforma de uso abierto o de uso restringido (como proyecto diferenciado, sin perjuicio de que el producto final pueda ofrecerse de manera abierta)[7].

v. Condiciones del acceso: servicios gratuitos versus servicios sujetos a precio.

vi. Explotación publicitaria: utilización o no de publicidad en los canales de acceso de los usuarios.

vii. Utilización de los datos de los usuarios: carácter reservado versus explotación comercial[8].

viii. Flujo de los servicios: de carácter reactivo o proactivo.

ix. Control: por parte de los usuarios o de una administración centralizada.

Además, las características asociadas a los criterios anteriores se prestan a combinaciones, por lo que en la realidad nos encontramos con un verdadero mosaico. La conclusión es que la denominación genérica de "economía colaborativa" es un paraguas bastante precario para cobijar la casuística de actividades, al margen de los sectores tradicionales, que cumplen algunos de los criterios habitualmente aceptados.

5. Algunas cuestiones planteadas

Algunas de las nuevas plataformas ofrecen unos servicios con sustanciales ahorros de costes para los usuarios. No obstante, según algunas opiniones, buena parte de tales ahorros pueden obedecer a que los operadores disfrutan de ventajas fiscales o regulatorias respecto a los operadores tradicionales, que se encuentran sujetos a obligaciones legales estrictas[9]. En particular, la "reclasificación" de trabajadores por cuenta ajena como autónomos puede permitir obtener ventajas competitivas frente a las sociedades mercantiles, que han de asumir los costes y las responsabilidades de la contratación de los empleados (Kaminska, 2017)[10].

En este contexto, al hilo del cambio de paradigma económico mencionado no son pocos los interrogantes que se suscitan: ¿cuáles serán las repercusiones para los trabajadores de los sectores más afectados?, ¿qué papel corresponderá al sector público?, ¿cómo se financiará este si hay cada vez menos "transacciones gravables"?, ¿qué consecuencias puede tener la desaparición de los derechos de propiedad?, ¿cuál es el rol de los líderes de las grandes plataformas que dominan el mundo?, ¿qué ocurrirá con la privacidad y la libertad individual?... Y, obviamente, no puede faltar una pregunta crucial: si los servicios que adquirimos en el mercado están gravados por la imposición indirecta

[6] Precisamente, en algunos casos señalados, se ha suscitado una controversia sobre la naturaleza de algunos proyectos, lo que puede tener importantes consecuencias económicas y regulatorias. Así, por ejemplo, en el caso de Uber, actualmente el *start-up* más valorado del mundo, está en curso un procedimiento judicial en la Unión Europea a fin de dilucidar si se trata de una compañía de transporte o de un servicio digital (The Economist, 2017). Según el dictamen no vinculante del abogado general del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, Uber es una compañía de transporte en vez de un grupo de Internet (Murgia, 2017; Robinson y Murgia, 2017).

[7] Por ejemplo, el proyecto Edufinet (www.edufinet.com) se basa en un equipo de trabajo definido y acotado, aunque no cerrado, que se rige por una serie de principios fundacionales, en tanto que sus producciones se ofrecen de forma totalmente abierta y gratuita.

[8] A este respecto, se ha planteado la opción de que los usuarios de Google o de Facebook paguen una cierta cuota a cambio de que no reciban impactos publicitarios y de la garantía de que no se registra ninguna información personal (Financial Times, 2017).

[9] En el caso de Airbnb, según Houlder (2017), un tercio del ahorro obtenido sobre el precio de la habitación de un hotel se debe a ventajas fiscales que favorecen el modelo de negocio de dicha compañía: "Los hoteleros se quejan de que afrontan una competencia injusta, como resultado de las diferencias fiscales y de las brechas en el cumplimiento regulatorio desde la higiene al acceso a personas con discapacidad y la seguridad contra incendios". Otros analistas defienden dar "todo tipo de facilidades institucionales para que la nueva economía extienda libremente su quehacer frente a quienes, representando intereses anacrónicos minoritarios, miran más al pasado que al futuro" (Benegas, 2017, pág. 17; The Economist, 2014). El conflicto entre el sector del taxi y Uber es ilustrado por Pascual (2017).

[10] No obstante, según algunas aplicaciones del análisis económico, la conversión de autónomos contratados por algunas plataformas en empleados de estas no implicaría necesariamente una mejora de su situación laboral (The Economist, 2015). Como una posición intermedia, se ha propuesto la creación de una categoría entre los autónomos y los empleados, la de los trabajadores independientes (Harford, 2015).

sobre el consumo, ¿cómo deben tratarse fiscalmente los servicios que se disfrutan a través de los nuevos canales y mecanismos?

Referencias bibliográficas

BANEGAS, J. (2017): "Un nuevo paradigma económico", *APD*, nº 326.

CAÑIGUERAL, A. (2017): "Bienvenidos a la economía colaborativa", *APD*,n º 326.

COMITÉ DE LAS REGIONES EUROPEO (2016): "Dictamen del Comité de las Regiones Europeo – La dimensión local y regional de la economía colaborativa", (2016/C 051/06), Diario Oficial de la Unión Europea, 10 de febrero.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2009): "Economía y poder político: un esquema analítico", *Cuadernos de Información Económica*, nº 208.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2015): "Educación financiera para empresarios: las cuestiones principales", II Taller de Emprendimiento en la Práctica, Escuela Técnica Superior de Ingenieros Industriales, Universidad de Málaga, junio.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2017): "El coste marginal cero y el declive del capitalismo", *Sur*, 7 de mayo.

EDUFINET (2016): "Guía financiera para empresarios y emprendedores", Thomson Reuters Aranzadi.

ESTEFANÍA, J. (2017): "¿Matará Uber a Schumpeter?", *El País*, 5 de junio.

FINANCIAL TIMES (2017): "Digital privacy is more than just opting in or out", 31 de marzo.

FUENTES QUINTANA, E. (1973): "Hacienda Pública. Introducción, Presupuesto e Ingresos Públicos", Imprenta Rufino García.

GONZÁLEZ QUIRÓS, J. L. (2017): "Una mirada histórica", *APD*, nº 326.

HARFORD, T. (2015): "An economist's dreams of a fairer gig economy", *Financial Times*, 20 de diciembre.

HARFORD, T. (2017): "This is the age of the Microsoft and Amazon economy", *Financial Times*, 19 de mayo.

HOOK, L. (2015): "A year in a word: Gig economy", *Financial Times*, 29 de diciembre.

HOULDER, V. (2017): "Airbnb's edge on room prices depens on tax advantages", *Financial Times*, 2 de enero.

KAMINSKA, I. (2017): "Employers rely on euphemisms to hide gig economy realities", *Financial Times*, 6 de abril.

KEEN, A. (2016): "Internet no es la respuesta", Catedral.

MURGIA, M. (2017): "Is Uber a transport company or internet service?", *Financial Times*, 11 de mayo.

OCDE (2015): "Its a gig, but is it a job?", *OECD Observer*, nº 35.

O'CONNOR, S. (2016). "The gig economy in neither 'sharing' nor 'collaborative'", *Financial Times*, 14 de junio.

PASCUAL, M. G. (2017): "La guerra taxis-Uber es solo el principio", *CincoDías*, 5 de junio.

RIFKIN, J. (2014): "La sociedad de coste marginal cero. El Internet de las cosas, el procomún colaborativo y el eclipse del capitalismo", Paidós.

ROBINSON, D., Y MURGIA, M. (2017): "Uber faces regulation in Europe as transport company", *Financial Times*, 11 de mayo.

RODRÍGUEZ MARÍN, S. (2016): "Los modelos colaborativos y bajo demanda en plataformas digitales", Sharing España y Adigital.

SCHWAB, K. (2016): "La cuarta revolución industrial", Foro Económico Mundial, Debate.

SUNDARARAJAN, A. (2016): "The sharing economy. The end of employment and the rise of crowd-based capitalism", The MIT Press.

THE ECONOMIST (2014): "The sharing economy. Remove the roadblocks", 26 de abril.

THE ECONOMIST (2015): "Part-time palaver", 19 de septiembre.

THE ECONOMIST (2016a): "The internet of things. Where the smart is", 11 de junio.

THE ECONOMIST (2016b): "Regulating technology companies. Taming the beats", 28 de mayo.

THE ECONOMIST (2017): "Uber's future. Hard driving", 25 de marzo.

*La economía colaborativa y la titularidad de los medios de producción**

José María López Jiménez

Resumen: La economía colaborativa continúa su expansión —no sin cierta polémica— apoyada en el cambio tecnológico y en las renovadas preferencias de los consumidores. Son abundantes las cuestiones que merecen una respuesta, aunque este artículo se centra, tras una exposición introductoria, en la constatación de que, a diferencia de lo ocurrido hasta el momento, la titularidad de los medios de producción por las nuevas empresas no es un elemento esencial para el ejercicio del control sobre la plataforma y para la dirección efectiva de la acción de los proveedores materiales del servicio (en los casos en que se trate de terceros no ligados a la plataforma por medio de una relación laboral).

Palabras clave: Economía colaborativa; Plataforma; Empresa; Medios de producción; Uber.

Códigos JEL: K2; O17; O33.

Es incuestionable, a pesar del desconocimiento —incluso de las reticencias— que muestran algunos, que nos encontramos ante un momento único en la evolución de la historia de la humanidad, auspiciado por una "revolución tecnológica, posiblemente de un alcance comparable al de la revolución neolítica que trajo la agricultura y los asentamientos humanos estables, pero mucho más acelerada. La rapidez del ritmo de generación de innovaciones y, sobre todo, de su aplicación y difusión en nuestro tiempo no tiene precedentes históricos" (González, 2017, pág. 216).

Hay quienes aventuran que la aplicación de la tecnología al propio ser humano terminará modificando nuestra naturaleza, que, hasta ahora, ha permanecido inalterada en el devenir del penoso y lento avance experimentado durante decenas de miles de años por nuestra especie, resultando un aumento de las capacidades físicas e intelectuales y una remoción de sus limitaciones (en este sentido, véase Harari, 2015).

Los retos de todo orden que se suscitarán en el futuro más inmediato incidirán en aspectos tales como el alargamiento de la esperanza de vida, la superación de las enfermedades, el aumento de los años de trabajo, la viabilidad de los sistemas de pensiones, la "competencia laboral" de las máquinas, la aparición de robots, el posible incremento de las desigualdades sociales, etcétera.

Naturalmente, la revolución tecnológica ha influido en la forma en que se producen y ofertan los bienes y servicios y, en último término, en que son consumidos. La llamada economía colaborativa es una de las manifestaciones del nuevo estado de cosas. Se trata de una realidad incipiente, que, en el ámbito de la Unión Europea, generó en 2015 para las plataformas y los proveedores unos ingresos brutos de unos 28.000 millones de euros, aunque el potencial de crecimiento del sector podría representar para la economía europea un aumento de entre 160.000 y 572.000 millones de euros (Comisión Europea, 2016, pág. 2).

Las plataformas colaborativas siempre han estado ahí aunque con un alcance informal y discreto. En opinión del Comité Económico y Social Europeo (2016), la economía colaborativa, que ha despegado en el año 2000 gracias a Internet y a la redes sociales, no es una práctica recíproca de intercambio sino más bien "un "comportamiento prosocial no recíproco" o, más exactamente "el acto y el proceso de distribuir lo que es nuestro con otros para su uso o el acto y el proceso de recibir o tomar alguna cosa de otros para nuestro uso".

Estas plataformas se han desarrollado especialmente en cinco sectores clave, que son el del alojamiento (alquiler a corto plazo), el transporte de personas, los servicios para la vivienda, los servicios profesionales y técnicos, y la financiación (Comisión Europea, 2016, pág. 2, nota al pie 1).

A nivel global, las cinco mayores compañías del mundo por capitalización bursátil (Apple, Google —Alphabet—, Microsoft, Amazon y Facebook) "son plataformas apoyadas en la tecnología que combinan la oferta y la demanda y ponen en contacto a múltiples proveedores y clientes, generando cantidades ingentes de datos, información e interacciones y creando nuevos productos y servicios y formas completamente novedosas de distribuirlos y consumirlos" (González, 2017, pág. 223).

Curiosamente, los clientes de estas nuevas compañías no tienen la sensación de serlo, sino que consideran que las plataformas son unos aliados, que están siempre de su parte y que les permiten la plena satisfacción de sus necesidades. Ni siquiera los empleados responden al típico perfil, sino que se relacionan con su empleador de una forma mucho más dinámica y amable, más allá de lo que establece la legislación laboral. Las relaciones de las empresas

* Este artículo ha sido realizado en el ámbito del Proyecto de Investigación del Ministerio de Economía y Competitividad "Marco Jurídico Privado de la Economía Colaborativa: La protección del Consumidor (DER2016-78139-R)", al que pertenece el autor.

tecnológicas con sus clientes y con sus empleados, y también con sus accionistas, influyen en la propia concepción con que estas se administran y en su gobernanza.

No es de extrañar que las "viejas" industrias y los "viejos" oferentes de bienes y servicios sientan que las plataformas de economía colaborativa son unos competidores desleales a los que hay que neutralizar, cuando lo más correcto quizás sería que su aparición sirviera como "aguijón" para la general modernización y puesta al día, en beneficio de la industria y de los consumidores.

Si tenemos en cuenta que los cambios llegan al mercado "de la mano de nuevos competidores, ágiles e innovadores, que pueden competir con éxito con las empresas establecidas, mejorando la calidad, la rapidez o el precio de los productos o servicios y proporcionando, en suma, una mejor experiencia a los clientes" (González, 2017, págs. 221-222), no parece muy sensato tratar de detener esta ola de cambio recurriendo a métodos obsoletos propios de épocas pasadas.

El consumidor es soberano para validar con su insustituible elección la oferta de bienes y servicios, y, naturalmente, un mejor servicio con un menor coste es una tentación demasiado evidente para no ser aceptada por los ciudadanos. Según Alfaro (2016), "los intermediarios […] son una bendición porque son "armas de destrucción masiva" de ineficiencias, de costes de transacción". La Comisión Europea (2016, pág. 17), ha emitido una conclusión que deja pocas dudas acerca de sus preferencias: "Europa debería estar dispuesta a provechar estas nuevas oportunidades. La UE debería apoyar proactivamente la innovación, la competitividad y las oportunidades de crecimiento que ofrece la modernización de la economía".

Ni siquiera una regulación y un acceso al mercado "controlados" por los poderes públicos podrán establecer diques que no puedan ser superados por unas nuevas compañías llevadas en volandas por unos consumidores que viven el día a día pegados a sus teléfonos móviles inteligentes, a sus tabletas y a las redes sociales.

Tampoco creemos que el foro judicial sea el ámbito propicio para la adecuada resolución del enfrentamiento, agrio por lo habitual, entre los integrantes de la "vieja industria" y los nuevos operadores. Los propios juzgadores han de soportar una enorme presión, multiplicada por la atención prestada por los medios de comunicación. Es significativa, por ejemplo, la sentencia del Juzgado de lo Mercantil nº 2 de Madrid, de 2 de febrero de 2017, que resuelve la demanda presentada por la Confederación Española de Transporte en Autobús contra la plataforma BlaBlaCar. Tras una amplia referencia a la independencia judicial, el juez concluye que "no obstante la irrefutable panoplia de comentarios y afirmaciones aparecidas en los medios de comunicación acerca del presente pleito, este juzgador no quebrantado en su independencia o quizás insularidad, puede entrar en el fondo del asunto que se le somete a su decisión, sin perjuicio [de] que el Órgano de Gobierno del Poder Judicial, pueda llevar a cabo las facultades correctoras que tiene encomendadas".

El modelo de negocio de las plataformas de la economía colaborativa es sustancialmente diferente del de las tradicionales empresas. Si, hasta ahora, la propiedad de los medios de producción ha sido, junto con la ordenación de las relaciones laborales, lo que ha permitido al empresario participar en el correspondiente mercado, las nuevas empresas carecen de una base bien definida sobre la que ejercer su derecho de propiedad. Las transacciones de la economía colaborativa tampoco suelen implicar un cambio de propiedad (Comité Europeo de las Regiones, 2016), sobre todo porque se centran en la prestación de servicios más que en la oferta de bienes.

Lo realmente relevante, en consecuencia, es el nivel de control o influencia que la plataforma colaborativa ejerce sobre el prestador material de dichos servicios (Comisión Europea, 2016, pág. 6), que puede ser la propia plataforma o, más habitualmente, un tercero.

Es decir, la propiedad sobre el inmueble que es objeto de alquiler o del coche que sirve para realizar un desplazamiento, por ejemplo, cede en importancia ante el sistema que pone en contacto a los usuarios con los proveedores finales del servicio. No obstante, un elemento que puede permitir identificar a la plataforma como prestadora directa del servicios es, entre otros, la propiedad ostentada sobre los activos clave (Comisión Europea, 2016, págs. 6 y 7).

Este nuevo modelo de negocio se puede entender mejor tomando como ejemplo el funcionamiento de la plataforma Uber. Seguimos en este punto las conclusiones del Abogado General del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sr. Maciej Szpunar), de 11 de mayo de 2017, emitidas en relación con el asunto C-434/15, en el proceso judicial promovido en España por la Asociación Profesional Élite Taxi contra Uber Systems Spain, S.L., que provocó que el Juzgado de lo Mercantil nº 3 de Barcelona planteara al Tribunal de Luxemburgo una petición de decisión prejudicial.

Aunque Uber se dedica a intermediar en la oferta de servicios de transporte, puede ser una referencia válida para la explicación general de las plataformas colaborativas. De hecho, se ha llegado a acuñar la expresión "uberización" para tratar de unificar los interrogantes y expectativas que suscitan las nuevas tecnologías y los nuevos modos de prestación de los servicios.

En el caso de Uber, son particulares no profesionales los que con vehículos de su propiedad prestan el servicio. El operador de la plataforma tarifica según la distancia y la duración del trayecto, pudiendo incrementarse la tarifa en momentos de elevada demanda del servicio. La aplicación calcula el precio de la carrera, el operador de la plataforma lo deduce automáticamente, retiene una parte, normalmente entre el 20 y el 25 %, en concepto de comisión, y abona el resto al conductor.

El Abogado General desarrolla en este punto unos interesantes argumentos, por los que destaca que la circunstancia de que Uber no dicte órdenes directas a los conductores en el marco de una relación laboral no menoscaba la plenitud del control que ejerce sobre el conjunto del sistema, y que el hecho de que el operador de la plataforma no ostente la titularidad de los bienes que sirven para prestar el servicio no deja de ser un elemento accesorio:

- "A pesar de que este control no se ejerce mediante una subordinación jerárquica de corte clásico, no debemos dejarnos engañar por las apariencias. Un control indirecto como el que ejerce Uber, basado en incentivos económicos y una evaluación descentralizada realizada por los pasajeros, con un efecto de escala, permite una gestión tan eficaz, o más, que el basado en órdenes formales dadas por un empresario a sus trabajadores y en el control directo de su ejecución".

- "Lo mismo ocurre con la cuestión de la propiedad de los vehículos. En mi opinión, el que Uber no sea su propietario carece de pertinencia, ya que un empresario puede perfectamente realizar las prestaciones de servicio de transporte mediante vehículos pertenecientes a terceros, sobre todo si, a efectos de esos servicios, recurre a dichos terceros, con independencia del carácter del vínculo jurídico que une a estas dos partes del contrato".

Estas, junto a otras consideraciones, permiten concluir al Sr. Maciej Szpunar que "Uber no es un mero intermediario entre pasajeros y conductores, sino que organiza y gestiona un sistema completo de transporte urbano a petición del destinatario del servicio".

Las novedades de todo orden que traerán estas formas de ofrecer servicios y producir bienes se irán dejando notar paulatinamente tanto por el lado de los oferentes y productores como por el de los consumidores. También los poderes públicos tendrán que adoptar decisiones cruciales, tanto en la etapa inicial y transitoria de convivencia como en una posterior con vocación de mayor estructuralidad (tributación, competencia, relaciones laborales, defensa del consumidor…).

Un giro inesperado, pero coherente con los nuevos tiempos que corren, es que la propiedad sobre los medios de producción dejará de ser un elemento esencial. Algo tan intangible como el establecimiento y la gestión de la plataforma que ligue a la empresa con el usuario y con el prestador material del servicio, y a estos dos últimos entre sí, será el elemento sobre el que se sustentará todo el sistema.

Las implicaciones de esta radical transformación serán económicas, pero también tendrán un impacto social y político que ni el mismo Karl Marx habría sido capaz de atisbar y que todavía desconocemos en toda su integridad.

Referencias bibliográficas

ALFARO, J. (2016): "La regulación de las plataformas", blog "Derecho Mercantil", 2 de mayo.

COMISIÓN EUROPEA (2016): "Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones (Una Agenda Europea para la economía colaborativa)", COM(2016) 356 final, 2 de junio.

COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO (2016): Dictamen exploratorio sobre el tema "La economía colaborativa y la autorregulación" (2016/C 303/05), 25 de mayo, publicado en el Diario Oficial de la Unión Europea de 19 de agosto de 2016.

COMITÉ EUROPEO DE LAS REGIONES (2016): Dictamen sobre la "Economía colaborativa y plataformas en línea: una visión compartida de ciudades y regiones" (2017/C 185/04), 7 de diciembre, publicado en el Diario Oficial de la Unión Europea de 9 de junio de 2017.

GONZÁLEZ, F. (2017): "El próximo paso en finanzas: la banca exponencial", BBVA OpenMind.

HARARI, Y. N. (2015): "De animales a dioses (Sapiens). Una breve historia de la humanidad", Editorial Debate, Barcelona.

Las plataformas de financiación participativa: concepto, régimen y referencia especial a la protección del inversor consumidor

José María Casasola Díaz

Resumen: Las posibilidades de obtener financiación a través de inversores no bancarios ha sido una realidad al alcance de los emprendedores, que, no obstante, encontraban dificultades a la hora de publicitar sus actividades productivas, quedando en muchas ocasiones reducidas a inversores locales. La sociedad de la información ha abierto este campo a una pluralidad de inversores, sin que el elemento geográfico deba ser un impedimento. En este escenario se regulan las plataformas de financiación participativa, como método para dar seguridad jurídica a los promotores y a los inversores, y, en general, a la actividad económica.

Palabras clave: Financiación participativa; *crowdfunding*; *crowdlending*; *crowdinvesting*; micromecenazgo; *startups*; compañías emergentes.

Códigos JEL: K20; L26.

1. Introducción

Es un hecho a la hora de adentrarse en el proceloso mundo de la actividad económica y empresarial que la misma, en la totalidad de los supuestos, exige de un elemento de inversión. Inversión que puede provenir de recursos propios o de recursos ajenos, en todo o en parte.

Dejando a un lado las ayudas del sector público, cualquier financiación a través de recursos ajenos tiene un componente bien de confianza, bien de lucro, bien de una combinación de ambos, en mayor o menor medida. El paradigma del primero lo encontramos en las relaciones de parentesco o análogas al tomar capital de terceros para iniciar o continuar actividades económicas, de manera retribuida o con ánimo de liberalidad. En cuanto al segundo componente, esto es, la obtención de financiación a través de la actividad económica de un tercero sometido a ganancia de éste, se ha venido conduciendo tradicionalmente a través de entidades de financiación —bancos, principalmente— o de inversión.

Centrándonos en las entidades no bancarias cuyo objeto social es la inversión de capitales en actividades económicas de terceros, la dificultad práctica estriba en la falta de puntos de contacto entre aquellos operadores necesitados de inversión y aquellos otros dispuestos a facilitarla bajo una serie de premisas. Así, compañías emergentes o *startups* que pueden resultar muy lucrativas para los inversores pueden pasar desapercibidas si éstos carecen de la posibilidad real de conocer y evaluar la potencial rentabilidad y la seguridad de la operación.

La sociedad de la información, sin embargo, ha provocado un giro a las hasta ahora escasas posibilidades de acceder a determinadas fuentes de información, ya que la globalización de las actividades económicas, su difusión y publicitación a través de redes de información y redes sociales hacen que una localización de la posibilidad de inversión y una evaluación adecuada de la misma no partan de poseer un sistema de rastreo de campo de los mercados locales sino de adecuadas herramientas informáticas, seguidas, evidentemente, de las oportunas pesquisas adicionales, y siempre dotándose de una serie de garantías.

Es en este último punto —la posibilidad de dotar de efectivas garantías— en el que la figura de las plataformas de financiación participativa reguladas de manera novedosa en el título V de la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial (BOE núm. 101, de 28 de abril de 2015) tienen mucho que aportar.

2. Concepto y régimen legal de las plataformas de financiación participativa. Las entidades de pago híbridas

El citado título V de la Ley 5/2015 ha optado por definir restrictivamente un concepto de las plataformas de financiación participativa en el sentido de ceñir a tal régimen aquellas que lo hacen de manera profesional, con ánimo de lucro y centradas en aportaciones dinerarias.

Así, el artículo 46.1 del citado cuerpo legal define como tales a aquellas empresas autorizadas cuya actividad consiste en poner en contacto, de manera profesional y a través de páginas web u otros medios electrónicos, a una pluralidad de personas físicas o jurídicas que ofrecen financiación a cambio de un rendimiento dinerario, denominados inversores, con personas físicas o jurídicas que solicitan financiación en nombre propio para destinarlo a un proyecto de financiación participativa, denominados promotores.

Se excluyen de esta consideración figuras afines y propias de la llamada economía participativa cuando la financiación captada por los promotores lo sea a través de actividades no sometidas a lucro —donaciones y préstamos sin interés— o para la comercialización de bienes y servicios —venta de ejemplares concretos, por ejemplo, de una publicación como compensación de una aportación-.

Así, sólo las acepciones de *crowdfunding* o micromecenazgo que partan de estas premisas de profesionalidad, aportación dineraria y ánimo de lucro –*crowdinvesting* y *crowdlending*, en terminología anglosajona— podrán ser centralizadas a través de estas plataformas de inversión[1].

Nótese que ha de tratarse de personas jurídicas —en concreto sociedades de capital con un capital social íntegramente desembolsado de 60.000 euros o con seguros suscritos oscilantes entre los 300.000 y los 400.000 euros—, y gestionadas por administradores que sean personas de reconocida honorabilidad empresarial o profesional y posean conocimientos y experiencia adecuados en las materias necesarias para el ejercicio de sus funciones —que, además, han debido obtener una autorización de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) para operar— y previo informe preceptivo y vinculante del Banco de España cuando se trate de plataformas que impulsen proyectos a través de la solicitud de préstamos, incluidos los préstamos participativos —debiéndose encontrar inscritas en el correspondiente registro de la propia CNMV—.

Así, todas las entidades constituidas, autorizadas e inscritas de esta forma podrán recibir la denominación de "plataforma de financiación participativa" así como su abreviatura "PFP" que quedará reservada a estas entidades, las cuales deberán incluirlas con carácter necesario en su denominación social y quedando prohibido a toda persona, física o jurídica, no autorizada ni registrada como plataforma de financiación participativa, el ejercicio de las actividades legalmente reservadas a las mismas y la utilización de sus denominaciones propias o cualesquiera otras que puedan inducir a confusión con ellas.

En cuanto al régimen de prohibiciones legales, el artículo 52 de la Ley 5/2015 impide que las plataformas de financiación participativa puedan ejercer actividades reservadas a las empresas de servicios de inversión ni a las entidades de crédito. En especial esta prohibición se extiende a prestar los servicios de recepción, transmisión, custodia o ejecución de órdenes o mandatos en relación a la emisión o suscripción de obligaciones, acciones ordinarias y privilegiadas u otros valores representativos de capital que, conforme a la hoy derogada Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores[2], correspondían a las empresas y servicios de inversión; igualmente a la percepción de fondos por cuenta de inversores o de promotores salvo que tengan la finalidad de pago y la plataforma cuente con la preceptiva autorización de entidad de pago híbrida de conformidad con lo previsto en la Ley 16/2009, de 13 de noviembre, de servicios de pago, y su normativa de desarrollo; o al percibo de activos de los promotores en nombre propio, ya sea por cuenta propia o bien por cuenta de los inversores, en garantía del cumplimiento de las obligaciones de dichos promotores frente a los inversores.

Seguidamente se muestra taxativa la norma aludida en el sentido de impedir en todo caso a las plataformas de financiación participativa que puedan por sí:

a) Gestionar discrecional e individualizadamente las inversiones en los proyectos de financiación participativa.
b) Realizar recomendaciones personalizadas a los inversores sobre los proyectos de financiación participativa.
c) Conceder créditos o préstamos a los inversores o promotores, salvo lo previsto en el artículo 63 de esta Ley.
d) Asegurar a los promotores la captación de los fondos.
e) Proporcionar mecanismos de inversión automáticos que permitan a los inversores no acreditados automatizar su decisión de inversión, estén o no basados en criterios prefijados por el inversor.

Por último, y haciendo una lectura proactiva de lo regulado en el inciso final del artículo 52 de la ley 5/2015, podemos concluir que se declara expresamente compatible el ejercicio de actividades reservadas a las entidades de pago, y en especial, la recepción de fondos con la finalidad de pago por cuenta de los inversores o de los promotores, sometido a la preceptiva autorización de entidad de pago híbrida, de conformidad con lo previsto en la Ley 16/2009, de 13 de noviembre, de servicios de pago, y su normativa de desarrollo, en especial lo dispuesto en el artículo 23 del Real Decreto 712/2010, de 28 de mayo, de régimen jurídico de los servicios de pago y de las entidades de pago, que entiende por tales aquellas que además de prestar servicios de pago conforme al artículo 1.2 de la citada

[1] Para un deslinde adecuado entre estas figuras recomendamos la lectura del artículo "La financiación colectiva y su papel en el mundo de la empresa", BENITO MUNDET, H. y MALDONADO GUTIÉRREZ, D., Análisis Financiero, n° 129, 2015, págs. 68-78.

[2] Derogada formalmente por la Disposición derogatoria única del Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, si bien sustancialmente se conserva casi idéntico el marco regulatorio.

Ley 16/2009, desarrollen alguna otra actividad económica, según lo establecido en el artículo 9.1.c) de la misma Ley, que limita esta compatibilidad pudiendo exigir que cuando una entidad de pago realice simultáneamente otras actividades económicas distintas de los servicios de pago, y dichas actividades perjudiquen o puedan perjudicar la solidez financiera de la entidad de pago o puedan crear graves dificultades para el ejercicio de su supervisión, el Banco de España pueda exigirle que constituya una entidad separada para la prestación de los servicios de pago.

3. Los proyectos de financiación participativa

La forma de actuación de las plataformas de financiación participativa será a través de la difusión de los llamados proyectos de financiación participativa, que serán los instrumentos publicitados que pondrán en contacto a los promotores de los proyectos —personas físicas o jurídicas establecidas conforme a los artículo 67 y concordantes de la Ley 5/2015— con los inversores, a los que más adelante nos referiremos. Estos proyectos, conforme al artículo 49 de la Ley 5/2015 deberán estar dirigidos a una pluralidad de personas físicas o jurídicas que, invirtiendo de forma profesional o no, esperan obtener un rendimiento dinerario; realizarse por promotores que solicitan la financiación en nombre propio; y destinar la financiación que se pretende captar exclusivamente a un proyecto concreto del promotor, que solo podrá ser de tipo empresarial, formativo o de consumo, quedando vedada una actividad ulterior de naturaleza financiara dirigida a terceros.

En cuanto a las posibilidades para instrumentar la financiación de los proyectos éstas pasaran por la emisión o suscripción de obligaciones, acciones ordinarias y privilegiadas u otros valores representativos de capital, cuando la misma no precise y carezca de folleto de emisión informativo y sin que puedan incorporar un producto derivado implícito cuando participen inversores no acreditados; la emisión o suscripción de participaciones de sociedades de responsabilidad limitada, en cuyo caso se entenderá por promotor a la sociedad de responsabilidad limitada que vaya a emitir las participaciones; o la solicitud de préstamos, incluidos los préstamos participativos, en cuyo caso se entenderá por promotor a las personas físicas o personas jurídicas prestatarias. Por último aclara el artículo 50 de la Ley 5/2015 que la solicitud de préstamos a través de la publicación de proyectos en las plataformas de financiación participativa, en los términos previstos en dicha norma, no tendrá la consideración de captación de fondos reembolsables del público.

Según dispone el artículo 63.1 de la Ley 5/2015 —y excepción hecha respecto de las entidades de naturaleza pública— las plataformas de financiación participativa sólo podrán participar en proyectos publicados en su página web cuya participación no supere el 10% del objetivo de financiación de cada proyecto ni permitir controlar la empresa, en los términos previstos en el artículo 42 del Código de Comercio. Adicionalmente, las plataformas informarán a los inversores de forma clara y accesible del importe de su participación, así como de la de las personas que intervengan directa o indirectamente en cada proyecto, incluso los órganos de administración de las sociedades y los integrantes personas físicas de las mismas hasta el segundo grado de parentesco, incluyendo cónyuges y convivientes. Asimismo, publicarán en la web los criterios de su política interna para decidir su participación en los proyectos. Por último, se establece que las plataformas de financiación participativa no podrán participar en proyectos publicados por otras plataformas de financiación participativa.

El importe máximo de captación de fondos por proyecto de financiación participativa a través de cada una de las plataformas de financiación participativa no podrá ser superior a 2.000.000 de euros, siendo posible la realización de sucesivas rondas de financiación que no superen el citado importe en cómputo anual. Cuando los proyectos se dirijan exclusivamente a inversores acreditados, el importe máximo anterior podrá alcanzar los 5.000.000 de euros.

Cuando los proyectos de financiación participativa se instrumenten a través de préstamos contendrán, al menos y según establece el artículo 76 de la Ley 5/2015, la siguiente información sobre los préstamos:

a) Una breve descripción de las características esenciales del préstamo y de los riesgos asociados a la financiación.
b) Modo de formalización del préstamo y, en caso de formalización mediante escritura pública, lugar de su otorgamiento e indicación de quién correrá con dichos gastos.
c) Descripción de los derechos vinculados a los préstamos y su forma de ejercicio, incluida cualquier limitación de esos derechos. Se incluirá información sobre la remuneración y amortización de los préstamos, y limitaciones a la cesión.

En especial, la información deberá extenderse a:

a) El tipo de préstamo, importe total del préstamo y la duración del contrato de préstamo.
b) La tasa anual equivalente, calculada de acuerdo con la fórmula matemática que figura en la parte I del anexo I de la Ley 16/2011, de 24 de junio, de contratos de crédito al consumo.
c) El coste total del préstamo incluyendo los intereses, las comisiones, los impuestos y cualquier otro tipo de gastos incluyendo los de

servicios accesorios con excepción de los de notaría.

d) La tabla de amortizaciones con el importe, el número y la periodicidad de los pagos que deberá efectuar el promotor.
e) El tipo de interés de demora, las modalidades para su adaptación y, cuando procedan, los gastos por impago y una advertencia sobre las consecuencias en caso de impago.
f) En su caso, las garantías aportadas, la existencia o ausencia de derecho de desistimiento y de reembolso anticipado y eventual derecho de los prestamistas a recibir indemnización.

Por último, se ha de dejar clara la prohibición expresa de que los préstamos que cimenten la financiación de proyectos no podrán incorporar una garantía hipotecaria sobre la vivienda habitual del prestatario, quedando sometidos al régimen que les resulte propio según su naturaleza.

Cuando la financiación resulte de la emisión de acciones, participaciones u otros valores representativos de capital y obligaciones, los proyectos publicitados contendrán, al menos, la siguiente información sobre el emisor:

a) Descripción de la sociedad, de sus órganos sociales y del plan de actividades, en especial se deberán aportar los estatutos cuando fueran relevantes.
b) Identidad y currículum vítae de los administradores y directores.
c) Denominación social, domicilio social, dirección del dominio de Internet y número de registro del emisor.
d) Forma de organización social.
e) Número de empleados.
f) Descripción de la situación financiera.
g) Estructura del capital social y endeudamiento.

En general, la idea del legislador es dotar de una total transparencia tanto a los proyectos sometidos a financiación como a los operadores que intervienen en los mismos, en especial a sus promotores, ya que esta información deberá servir para un adecuado análisis del riesgo y de la rentabilidad, así como para evaluar un eventual recobro si resultan fallidas las aportaciones por cualquier motivo que genere el reintegro.

4. La protección del inversor en los proyectos de financiación participativa. La compatibilidad con el derecho de consumidores

Definidas las líneas maestras de las plataformas y de los proyectos publicitados en las mismas, queda por determinar en qué protección concreta se traduce para los posibles inversores optar por esta vía de obtención de rendimientos. En este sentido, el régimen que delimitan los artículos 81 a 86 de la Ley 5/2015 distingue entre la figura del inversor acreditado y la del inversor no acreditado, así como la aplicación en cuanto fuera posible de las normas de derecho de consumidores —que entendemos sólo se aplicarán a ciertos inversores no acreditados, dada la naturaleza que ha de poseer, como se verá a continuación, un inversor acreditado—.

Entenderemos por inversor acreditado, cuando la forma de financiación del proyecto consista en la emisión o suscripción de participaciones de sociedades de responsabilidad limitada o la solicitud de préstamos, incluidos los préstamos participativos, a los siguientes:

a) Las personas físicas y jurídicas a las que se referían las letras a), b) y d) del artículo 78 bis.3 de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores (artículo205.2 del cuerpo legal refundido). Básicamente, se tratará de entidades de crédito e inversión, corporaciones públicas y grandes empresarios.
b) Los empresarios que individualmente reúnan, al menos, dos de las siguientes condiciones:
   1.º Que el total de las partidas del activo sea igual o superior a 1 millón de euros,
   2.º Que el importe de su cifra anual de negocios sea igual o superior a 2 millones de euros,
   3.º Que sus recursos propios sean iguales o superiores a 300.000 euros.
c) Las personas físicas que cumplan con las siguientes condiciones:
   1.º Acreditar unos ingresos anuales superiores a 50.000 euros o bien un patrimonio financiero superior a 100.000 euros, y
   2.º Solicitar ser considerados como inversores acreditados con carácter previo, y renunciar de forma expresa a su tratamiento como cliente no acreditado.
d) Las pequeñas y medianas empresas y personas jurídicas no mencionadas en los apartados anteriores, cuando cumplan lo dispuesto en el número 2.º del apartado anterior.
e) Las personas físicas o jurídicas que acrediten la contratación del servicio de asesoramiento financiero sobre los instrumentos de financiación de la plataforma por parte de una empresa de servicios de inversión autorizada.

Por excepción, todos los inversores no contemplados en los puntos precedentes tendrán la consideración de inversores no acreditados, que deberán ser sometidos a un cierto control por las propias plataformas, asegurándose de que ningún inversor no acreditado:

a) Se comprometa a invertir o invierta a través de ella más de 3.000 euros en el mismo proyecto publicado por una misma plataforma de financiación participativa.
b) Se comprometa a invertir o invierta a través de ella más de 10.000 euros en un periodo de doce

meses, en proyectos publicados por una misma plataforma de financiación participativa.

En cualquier caso, el artículo 85 de la Ley 5/2015 determina que la actividad desarrollada por las plataformas de financiación participativa y las relaciones entre los promotores e inversores estarán sujetas a la normativa sobre protección de los consumidores y usuarios con las especialidades previstas en el capítulo en que se encuentra ínsito, así como a los mecanismos previstos en la legislación sobre protección de los clientes de servicios financieros y, en particular, a lo establecido en los artículos 29 y 30 de la Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de medidas de reforma del sistema financiero. Esto, evidentemente, se extiende en cuanto resulte compatible a las normas comunitarias de protección a los consumidores, así como a la normativa interna española o transfronteriza cuando resulte aplicable.

El papel que conforme a la normativa de consumo se otorga al promotor que contrata con un consumidor será el de intermediario a efectos de la Ley 2/2009, de 31 de marzo, si bien matizado de la siguiente manera:

a) No será de aplicación la obligación de registro establecida por el artículo3 de la citada Ley.
b) No será de aplicación la obligación de disponer de un seguro de responsabilidad civil o aval bancario establecido por el artículo 7 de la citada Ley.
c) No serán de aplicación las obligaciones sobre comunicaciones comerciales y publicidad y las obligaciones adicionales a la actividad de intermediación de los arts. 19.3 y 22 de la Ley 2/2009, de 31 de marzo.

En cuanto a las plataformas de financiación colectiva que sirvan de nexo entre los promotores y los consumidores también tendrán dicha consideración, si bien, con arreglo a lo dispuesto en la Ley 16/2011, de 24 de junio, de contratos de crédito al consumo, a cuyos efectos se entenderán cumplidos los siguientes requisitos con la publicación del proyecto por una plataforma de financiación participativa que haya obtenido la preceptiva autorización y se halle inscrita en el correspondiente registro de dicha Ley:

a) La presentación de una oferta vinculante a la que se refiere el artículo 8 de la citada Ley.

b) La comunicación de la información previa al contrato y su publicidad a la que se refieren los arts. 9 y 10 de la citada Ley.

Por último, hay precisar que las plataformas de financiación participativa no publicarán proyectos en los que los consumidores soliciten un préstamo o crédito con garantía hipotecaria y que deberán advertir del riesgo de endeudamiento excesivo que puede implicar la obtención de financiación mediante la misma por parte de promotores que tenga la condición de consumidor.

Así, y en conclusión, las plataformas de financiación participativa dan un marco de seguridad para aquellos inversores que deseen aportar capitales a proyectos de emprendimiento —seguridad que se refuerza para aquellos inversores no acreditados y hace compatible con el régimen de protección de consumidores— al tiempo que posibilita que los promotores de los proyectos puedan acceder a acreedores competitivos distintos de los bancarios para financiar sus actividades de emprendimiento.

La financiación colaborativa también tendrá su Shylock *

José María López Jiménez

Resumen: La financiación a través de plataformas es uno de los sectores más pujantes de la economía colaborativa. Aunque sus logros, en términos de volumen de crédito concedido, son discretos, el sector crece mundialmente a un nivel más que aceptable. La regulación debería tratar de armonizar los intereses de los nuevos actores digitales, particularmente de los oferentes de financiación y de las plataformas, de los inversores y de los demandantes de crédito.

Palabras clave: Financiación colaborativa; préstamo; crédito; Shylock.

Códigos JEL: E51; O33.

Nos representamos mentalmente las relaciones crediticias como aquellas en las que una persona entrega a otra una cantidad de dinero para su restitución transcurrido un determinado plazo o de forma paulatina a lo largo del tiempo hasta la llegada del vencimiento final, ya sea con el pago de un interés —como es frecuente— o sin él.

Por lo habitual es una entidad de depósito (un banco, una caja, una cooperativa de crédito) o una entidad financiera (un establecimiento financiero de crédito, por ejemplo) la que otorga el préstamo, aunque también es posible la concesión de crédito entre particulares o a consumidores por prestamistas no financieros.

La época actual es revolucionaria sin duda. El dinero prestado lo ha sido, en general, en billetes o en monedas de curso legal, o en dinero bancario, representativos, en última instancia, de dinero emitido por un banco central (nacional o supranacional, como en el caso del Banco Central Europeo y del euro).

Sin embargo, nada impide que el préstamo se constituya tomando como referencia monedas virtuales, como bitcoin, carentes del respaldo de autoridad estatal alguna. Pero más sorprende todavía el recurso al crédito a través de plataformas de financiación colaborativa, donde las empresas tecnológicas de corte financiero (las llamadas "Fintech") están tratando de encontrar un hueco que permita clavar una pica para hacer frente a la preeminencia del crédito bancario, especialmente en una época en la que la reputación de los bancos está tan erosionada.

El maniqueísmo está bien asentado entre nosotros, que diferenciamos tajantemente entre el blanco y el negro o entre la noche y el día sin pasar por tonos de color o por fases de la jornada intermedias, que participan de lo mejor de cada extremo. En cuanto a la financiación, las tendencias apuntan no hacia una competencia descarnada entre las "Fintech" y las entidades bancarias tradicionales, sino hacia una cooperación que redundará en una mayor eficiencia y en una mayor satisfacción del cliente.

En las plataformas colaborativas puras que surgen espontáneamente creemos que las partes no persiguen un ánimo de lucro, ni están dispuestas a pagar una tasa o comisión al intermediario que las pone en contacto. No obstante, cuando los potenciales interesados son una multitud y la recíproca colaboración reviste una cierta complejidad, es casi imperativo el recurso a un tercero (la plataforma) a cambio de una contraprestación.

La financiación colaborativa, que es uno de los sectores innovadores que mayor crecimiento está experimentando, parece contradecir algunas de las reglas aparentemente esenciales a las que nos hemos referido. Se hace arduo pensar que quien presta dinero, sea quien sea, lo haga "gratis et amore", dados los evidentes riesgos que asume: quizás lo peor no sea no percibir la remuneración prevista, sino no recuperar el capital, sea mucho o poco. La entrega de dinero a una persona o a una causa a fondo perdido se aproximaría más a la donación que al contrato de préstamo. Además, no es tarea sencilla canalizar el dinero desde los bolsillos de los múltiples inversores al del demandante de financiación sin la intervención de un especialista en la materia.

Concurre unanimidad en que la protección de los consumidores es imprescindible e irrenunciable, y hacia ello se orientan la regulación y los tribunales, que velan por preservar la integridad patrimonial de aquellos. Los bancos luchan por modernizarse y por liberarse de la imagen burocrática y negativa que desde sus inicios ha arrastrado la profesión de banquero.

Los prestamistas del futuro, lo que comprendería tanto a los inversores como a las plataformas, gozan de buena reputación entre los más jóvenes que algún día demandarán sus servicios, aunque, en el fondo, a la hora de la verdad, no serán menos exigentes que los prestamistas tradicionales para demandar una

* Este artículo ha sido realizado en el ámbito del Proyecto de Investigación del Ministerio de Economía y Competitividad "Marco Jurídico Privado de la Economía Colaborativa: La protección del Consumidor (DER2016-78139-R)", al que pertenece el autor.

retribución, en forma de intereses o comisiones, para compensar los riesgos en los que han incurrido.

Por tanto, la percepción de los consumidores, pero también la de los reguladores y la de los tribunales, no debería ser distinta de la que han generado los prestamistas de toda la vida, que han desarrollado una labor seria y útil pero no exenta de ciertas antipatías.

Hemos de admitir que, personalmente, si quisiéramos canalizar nuestros hipotéticos excedentes monetarios hacia la actividad productiva nos inclinaríamos por confiar en una entidad de depósito tradicional, al igual que si pretendiéramos obtener financiación. Probablemente, se trata, en ambos casos, de un prejuicio, a la vista de algunos datos proveídos por el Banco de Pagos Internacionales y el Consejo de Estabilidad Financiera a los que nos referiremos a continuación. Si quisiéramos realizar una donación la haríamos a través de una ONG.

Según el estudio conjunto del Banco de Pagos Internacionales y del Consejo de Estabilidad Financiera (2017), al que nos remitimos para más detalle, se admite la existencia, según la jurisdicción de que se trate, de diversos modelos para estructurar las plataformas de financiación (mero enlace entre los inversores y los demandantes de financiación, aportación directa del efectivo al solicitante de crédito, intervención como agentes de entidades de crédito que financiación materialmente la operación, etcétera). Asimismo, no hay inconveniente en que la financiación sea para consumo, para empresas o que el resarcimiento del acreedor se asegure con una garantía hipotecaria.

En la cabeza de la concesión del crédito por plataformas se sitúa China, seguida muy de lejos por los Estados Unidos y el Reino Unido. En línea con nuestra intuición, el Banco de Pagos Internacionales y el Consejo de Estabilidad Financiera confirman que el crédito suministrado por las “Fintech” representa una pequeña fracción del crédito mundial, pero, y esto nos ha chocado especialmente, está creciendo rápidamente, pudiendo erigirse en un medio aceptable para lograr una mayor inclusión financiera.

El aumento de este mercado se constata si consideramos que el volumen de crédito concedido por este sector fue en 2013, en el caso de China, del equivalente a 5.547 millones de dólares mientras que en 2015 ascendió a 99.723 millones. En 2013 se concedieron créditos en los Estados Unidos por valor de 3.757 millones de dólares, cantidad que se elevó en 2015 hasta los 34.324 millones. En el tercer país del “ranking”, Reino Unido, el crédito “Fintech” fue en 2013 de 906 millones de dólares, y de 4.126 millones en 2015.

El número de plataformas participantes en 2015 fue de 356 en China, 67 en los Estados Unidos y 21 en Reino Unido (a las que habría que añadir 32 con autorización provisional).

España está muy alejada de estos tres países: el 2013 el crédito concedido ascendió a un equivalente a 4 millones de dólares (32 millones en 2015), mientras que en 2015 eran 10 las plataformas en funcionamiento. Hay que tener en cuenta que una parte sustancial de las plataformas de financiación colaborativa están sujetas a la Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial, y a una doble supervisión por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) y por el Banco de España. La CNMV ya ha confirmado su interés por revisar el marco regulatorio para flexibilizarlo y mejorarlo (Comisión Nacional del Mercado de Valores, 2017, pág. 26).

Si ya es complicado, como ha mostrado la reciente crisis financiera, cuadrar las preferencias de los demandantes de crédito con las de los tradicionales concedentes de financiación, la mayor complejidad inherente a las plataformas de financiación colaborativa, que puede que se encuentren algo aisladas respecto al buenismo que parece alimentar el fenómeno, en general, de la economía colaborativa, puede representar un obstáculo difícil de salvar. Sin embargo, hemos de admitir que no dejan de sorprendernos los volúmenes de financiación concedida, especialmente en una jurisdicción como la china.

Sin duda, son necesarios un mínimo de regulación que no enerve la flexibilidad que demandan los nuevos mercados financiero-tecnológicos, sus empresas y usuarios, y unos jueces capaces de cohonestar la solidez del sistema con la necesaria protección del consumidor, sin perder de vista que siempre nos encontraremos con un Shylock al que habrá que satisfacer sin necesidad de que pretenda cobrar la deuda en forma de libra de carne.

Referencias bibliográficas

BANCO DE PAGOS INTERNACIONALES Y CONSEJO DE ESTABILIDAD FINANCIERA (2017): “Market structure, business models and financial stability implications”, report prepared by a Working Group established by the Committee on the Global Financial System (CGFS) and the Financial Stability Board (FSB), May 22.

COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES (2017): “Líneas estratégicas de la CNMV 2017-2018. Plan de Actividades 2017”, marzo.

*Las plataformas digitales de conexión entre pasajeros y conductores y su influencia en la organización de la prestación del servicio de transporte (o por qué puede ser distinto el caso "Uberpop" y el de "Blablacar")**

Francisco Pertíñez Vílchez

Resumen: La economía colaborativa ha alcanzado diversos ámbitos, entre ellos el del transporte. En este artículo se trata de diferenciar entre los diversos regímenes jurídicos aplicables a las actividades de intermediación en el sector de los transportes, tomando como ejemplos los distintos servicios ofrecidos por Uber y Blablacar.

Palabras clave: Economía colaborativa; transporte; Uber; Blablacar.

Códigos JEL: K2; L62; O3.

1. Introducción. Economía colaborativa y heterogeneidad de hipótesis

El nuevo modelo de intercambio de bienes y servicios que se engloba bajo la ambigua denominación de economía colaborativa, cuyo único factor común es la intervención de una plataforma digital, que pone en contacto una demanda y una oferta atomizadas, está planteando múltiples problemas jurídicos en el ámbito laboral, fiscal, administrativo, en el derecho de la competencia y en el de la protección de los usuarios. Parece como si los particulares que intercambiasen bienes o prestasen servicios, puestos en contacto a través de una plataforma digital, actuasen en un limbo jurídico, al margen de unas normas laborales, fiscales, regulatorias, competenciales o de protección de los consumidores, inicialmente previstas para empresarios o profesionales. Pero no se puede ignorar que en la creación y en la organización de este mercado entre particulares hay una empresa, sin la cual dicho mercado no existiría, que puede tener mayor o menor grado de implicación en la organización de la prestación del servicio por los usuarios y además que, según los casos, los prestadores materiales de los servicios pueden actuar de una manera profesional, es decir, con ánimo de lucro y de manera reiterada.

De entrada, el nombre "economía colaborativa", si bien puede tener un valor descriptivo desde un punto de vista económico, desde un punto de vista jurídico no puede ser una categoría propia, de la que se predique un marco jurídico homogéneo, pues en virtud del grado de implicación de la empresa que gestiona la plataforma digital en la prestación material del servicio por los usuarios y del grado de profesionalización de los usuarios que presten los servicios, bajo esta denominación se pueden englobar actividades económicas muy heterogéneas, que reclaman un tratamiento jurídico diversificado. El jurista no debe caer en la trampa de sustraer de determinados ámbitos del ordenamiento jurídico ciertas actividades económicas por el mero hecho de que los agentes que las promueven las califiquen bajo la fórmula puramente descriptiva de la economía colaborativa. Será el análisis del caso concreto y particularmente la calificación, conforme a las categorías jurídicas preexistentes, de la actividad realizada tanto por la empresa que organiza el mercado a través de la gestión de la plataforma digital, como de los propios usuarios que prestan materialmente los servicios, la que determine el régimen jurídico al que han de sujetarse estas actividades desde un punto de vista laboral, fiscal, regulatorio, competencial y de la protección del consumidor.

En relación al caso concreto de la posible competencia desleal que puede suponer la irrupción de modelos de economía colaborativa en sectores de la actividad económica que estén sujetos a un régimen de licencias administrativas y en los que los intervinientes estén obligados a observar un estricto cuerpo de normas imperativas, como es el caso del transporte terrestre urbano o por carretera, ya se han dictado algunas resoluciones judiciales que permiten esbozar los criterios conforme a los cuales una empresa que gestiona una plataforma digital que pone en contacto a conductores con pasajeros puede incurrir en el ilícito que describe el artículo 15 de la Ley 3/1991, de 10 de enero, de Competencia desleal, por violación de normas de la que se obtiene una ventaja competitiva (artículo 15.1) o simplemente por violación de normas regulatorias del derecho de la competencia (artículo 15.2). Es el caso por ejemplo, de las Conclusiones del Abogado General Spuznar de 11 mayo 2017 (Asunto C-434/15, Asociación Profesional Élite Taxi), del Auto del Juzgado de lo Mercantil Nº 2 de Madrid, núm. 249/2014, de 22 mayo y de la sentencia del Juzgado de lo Mercantil

* Este trabajo se realiza en el marco del Proyecto del Ministerio de Economía y Competitividad "Marco Jurídico Privado de la Economía Colaborativa: La protección del usuario" (DER 2016-139-R), del que el autor es investigador principal.

Nº 2 de Madrid, núm. 30/2017, de 2 febrero, con resultados muy dispares en el caso de UberPop y de Blablacar.

La cuestión depende de que la actividad que realice la empresa que gestiona la plataforma digital que pone en contacto la oferta y la demanda de transporte se califique como un servicio de mera intermediación, que por prestarse a distancia y por vía electrónica sería un servicio de la sociedad de la información (artículo 2.a de la Directiva UE/2000/31, relativa a determinados aspectos jurídicos de la Sociedad de la Información), amparado por lo tanto por el principio de libre prestación de servicios de la sociedad de la información (artículo 3.2 de la Directiva UE/2000/31 y artículo 7 Ley 34/2002, de 11 de julio, de servicios de la Sociedad de la Información y del Comercio Electrónico) y no necesitado de autorización administrativa previa (artículo 4 de la Directiva UE/2000/31 y artículo 6 de la Ley 34/2002) o de que, por el contrario, se considere que dicha empresa presta un servicio de transporte, que queda fuera del principio de libre prestación de servicios (artículo 2.2.d de la Directiva UE/2006/123, relativa a los servicios del mercado interior) y que está sujeto, por lo tanto, al régimen de licencias administrativas previas previsto por la legislación nacional (artículo 22.2 Ley 16/1987, de 30 de julio, de Ordenación del Transporte Terrestre).

La consecuencia que se sigue de la calificación de la actividad desarrollada en este segundo supuesto es clara: la prestación del servicio de transporte sin las preceptivas licencias -como según han dispuesto las Conclusiones del Abogado General Spuznar de 11 mayo 2017 y el Auto del Juzgado de lo Mercantil Nº 2 de Madrid, núm. 249/2014, de 22 mayo ocurre en el caso del servicio UberPop- supone infringir una norma reguladora de la competencia y un acto de competencia desleal en el sentido del artículo 15.2 de la Ley 3/1991, que puede traer como consecuencia la condena al cese de la actividad (artículo 32.2ª de la Ley 3/1991).

2. La actividad realizada por las plataformas digitales de interconexión de conductores y pasajeros: servicio de la sociedad de la información o actividad de transporte

Las Conclusiones del Abogado General Spuznar de 11 mayo 2017 se centran en el análisis del concepto de servicio de la sociedad de la información para determinar si el servicio "UberPop" prestado por la entidad demandada en el litigio principal, "Uber Systems Spain S.L.", puede considerarse como un mero servicio de la sociedad de la información, sujeto al principio de libre prestación de servicios en el marco de la sociedad de la información y sustraído por tanto a la necesidad de autorización administrativa previa.

Conviene comenzar por matizar que a través de este servicio concreto analizado, "UberPop" (suspendido cautelarmente en España por el Auto del Juzgado de lo Mercantil Nº 2 de Madrid, núm. 249/2014, de 22 mayo), la demandada ponía en contacto a pasajeros con conductores, previamente registrados en la plataforma, que prestaban un servicio de transporte urbano, careciendo de la preceptiva licencia administrativa. No parece dudoso que los sujetos concretos que prestaban materialmente ese servicio de transporte urbano sin licencia, en cuanto que lo hiciesen de manera profesional, es decir, de manera reiterada y con ánimo de lucro, incurren en el ilícito del artículo 15.2 de la Ley 3/1991. La cuestión que se plantea en el litigio principal es si la entidad demandada incurría también en el referido ilícito por no ser una mera intermediaria, sino prestadora ella misma del servicio de transporte, en cuanto que organizadora del mismo.

El concepto de prestación de servicio de la información contenido, por remisión del artículo 2.a de la Directiva UE/2000/31, en el artículo 1.2 de la Directiva CE/1998/34, por la que se establece un procedimiento de información en materia de normas y reglamentaciones técnicas (modificado por el artículo 1.2 de la Directiva CE/1998/48) poco ayuda en este propósito, pues de manera ciertamente parca se limita a calificar como tal a *"todo servicio prestado normalmente a cambio de una remuneración, a distancia, por vía electrónica y a petición individual de un destinatario de servicios."*

A pesar de la literalidad de este precepto, es incuestionable que pueden ser servicios de la sociedad de la información, servicios mixtos, que en parte se presten por vía electrónica y en parte de manera presencial, como es por ejemplo el caso de las ventas en línea (Considerando 18 de la Directiva UE/2000/31). La cuestión entonces es si otros servicios mixtos, como puede ser el prestado por una plataforma digital que pone en contacto por vía electrónica a conductores y pasajeros para la prestación de un servicio de transporte urbano, que obviamente se ejecuta por vía no electrónica, pueden ser también un servicio de la sociedad de la información.

Según el Abogado General Szpunark, un servicio mixto será un servicio de la sociedad de la información en el sentido del artículo 1.2 de la Directiva CE/1998/34 en cualquiera de estos dos casos: si la parte del servicio que se realiza por medios no electrónicos es puramente accesoria de la prestación principal realizada por medios electrónicos, como señala que ocurre con las ventas en línea, pero no en el caso de la prestación de un servicio de transporte (punto 38), o si la prestación que no se facilita por vía electrónica es económicamente independiente del servicio prestado por esta vía.

Es en el segundo supuesto en el que conviene detenerse. Aclara el Abogado General Szpunar que este supuesto se da cuando un prestador intermediario simplemente facilita por vía electrónica las relaciones comerciales entre un usuario y un prestador de servicios que realiza su prestación material de manera independiente (punto 34). La independencia entre el servicio de facilitación realizado por vía electrónica y el servicio prestado por un tercero por vía no electrónica es la clave para considerar que el primer servicio, que sería de pura intermediación, es un servicio de la sociedad de la información, sustraído por lo tanto a las exigencias que en los distintos ordenamientos nacionales regulan el servicio final prestado por vía no electrónica por un tercero. Es lo que ocurre, según las propias Conclusiones Generales, por ejemplo, con los portales de búsqueda "on-line" de servicios de alojamiento o de transportes.

Probablemente, haya un exceso de argumentación en las Conclusiones del abogado Szpunar porque los servicios de búsqueda descritos no son servicios mixtos, sino que la actividad de estos prestadores, que es simplemente la intermediación y en ocasiones la gestión del pago, se ejecuta totalmente por vía electrónica. Pero lo verdaderamente relevante es que la independencia o la ajenidad de la empresa que facilita por vía electrónica la conexión entre la oferta y la demanda respecto de la prestación del servicio final, en este caso, el servicio de transporte urbano, es la clave que permitiría considerarla como una empresa que presta un servicio de la sociedad de la información, amparada por el principio de libre prestación de servicios. En este sentido, las Conclusiones (punto 35) señalan que tal independencia no existe cuando el prestador del servicio facilitado por vía electrónica es también el del servicio que no se presta por esa vía o incluso cuando el primero ejerce una influencia decisiva sobre las condiciones en que se presta este último, de modo que ambos forman un todo indisociable.

El análisis de las circunstancias del caso concreto permiten concluir que la empresa demandada en el litigio principal "Uber Systems Spain S.L." no se limita a facilitar el contacto entre una oferta y una demanda de transporte urbano, sino que tiene una influencia decisiva en la organización del servicio de transporte, a través de la modalidad, por ella misma definida de "UberPop", de tal manera que la prestación de conectar a pasajeros y conductores mediante la plataforma electrónica y la prestación de transporte propiamente dicha no deben considerarse como dos servicios distintos. Según las Conclusiones, "Uber ha creado la oferta, regula sus características esenciales y organiza su funcionamiento" (punto 44).

A tal aseveración se llega tras la observación de las siguientes circunstancias (puntos 45 a 51):

- Uber impone a los conductores unos requisitos que les vinculan mediante el contrato de uso de la aplicación (p. ej., en cuanto a las características de los vehículos, comportamiento, seguro de responsabilidad civil, carecer de antecedentes...).

- Uber adapta la oferta a las condiciones de la demanda, estableciendo tarifas ventajosas para los conductores en función de la mayor demanda de servicios en horas y lugares concretos.

- Uber ejerce un control, siquiera indirecto, sobre los conductores, mediante la evaluación de los usuarios, que puede determinar la expulsión del conductor de la aplicación.

- Uber determina el precio del transporte.

Por lo anterior, las Conclusiones del Abogado General Szpunar de 11 de mayo 2017 proponen al Tribunal de Justicia de la Unión Europea que resuelva las cuestiones prejudiciales planteadas en el sentido de que un servicio que consiste en conectar mediante un "software" para teléfonos móviles a pasajeros y a conductores, en una situación en la que el prestador de dicho servicio ejerce un control sobre las modalidades esenciales de las prestaciones de transportes llevadas a cabo en dicho marco, en particular sobre su precio, no es un servicio de la sociedad de la información y por el contrario sí es un servicio de transporte, excluido de conformidad con el artículo 2.2.d, de la Directiva 2006/123 del ámbito de la libre prestación de servicios.

En sentido contrario, de acuerdo con estas conclusiones, sí que podría ser un servicio de la sociedad de la información y no un servicio de transporte, la conexión entre conductores y pasajeros mediante un "software" de la misma naturaleza, cuando el prestador de dicho servicio no ejerciera un control sobre la organización de la prestación de transporte llevada a cabo por los conductores.

Por otra parte, si el Tribunal de Justicia de la Unión Europea asumiera las Conclusiones del Abogado General Szpunar, ello sólo implicaría la admisión de que el servicio de conexión mediante un "software" específico entre conductores y pasajeros, cuando el prestador de dicho servicio ejerciera un control sobre las modalidades de prestación del servicio de transporte, sería considerada en sí misma como una actividad de transporte, por lo que la empresa en cuestión tendría legitimación pasiva para soportar las acciones derivadas de la competencia desleal, en concreto el cese de la actividad por el ilícito del artículo 15.2 de la Ley 3/1991, siempre y cuando el servicio de transporte se prestara por los conductores sin licencia administrativa previa. Pero una futura decisión del Tribunal de Justicia de la Unión Europea que asumiera las Conclusiones de 11 de mayo 2017 no prejuzgaría el fondo de la cuestión (si en la prestación del servicio, ya calificado como de

transporte, se incurre en un acto de competencia desleal), ni impediría que la empresa titular del "software" que pone en conexión a los conductores y los pasajeros realizara la misma actividad de transporte urbano, si dispusiera para ello de conductores con licencia, de acuerdo con la legislación española.

3. La decisión sobre el asunto "Blablacar"

La sentencia del Juzgado de lo Mercantil Nº 2 de Madrid, núm. 30/2017, de 2 febrero, que no es firme, desestima una demanda de cese de la actividad ex artículo 15.1 y 2 de la Ley 3/1991, ejercitada por la Confederación Española de Transporte en Autobús (CONFEBUS) contra la empresa titular de la conocida plataforma de interconexión entre pasajeros y conductores para compartir viajes por carretera "Blablacar" (Comutio Iberia S.L y Comutio S.A.).

La sentencia del Juzgado de lo Mercantil Nº 2 de Madrid, núm. 30/2017, de 2 febrero, sigue una argumentación similar a la de las Conclusiones del Abogado General Spuznar de 11 mayo 2017, pues su núcleo central es el análisis de la posible calificación de la actividad de la demandada como una actividad de transporte, sujeta por lo tanto a la licencia administrativa exigida por la Ley 26/1987, de Ordenación del Transporte Terrestre, o como una mera actividad de intermediación entre conductores y particulares. Concluye la sentencia que Blablacar no realiza una actividad de transporte. Para llegar a esta conclusión hace énfasis en el hecho de que cada conductor es un usuario de la plataforma que actúa sin ánimo de lucro y sólo recibe una compensación para compensar gastos, por lo que no presta un servicio de transporte público por carretera, sino un servicio de transporte privado, de acuerdo con el artículo 101 de la Ley 16/1987, de 30 de julio, de Ordenación del Transporte Terrestre, excluido por lo tanto de la necesaria autorización administrativa exigida para el servicio de transporte público de viajeros (artículo 42 de la Ley 16/19887).

Sin embargo, de acuerdo con los criterios esbozados por las Conclusiones del Abogado General Szpunar de 11 mayo 2017, lo verdaderamente relevante para valorar si la entidad demandada realiza un servicio de la sociedad de la información o un servicio de transporte es su influencia en la organización de la prestación del servicio material de transporte. En este sentido, es preciso valorar si de los hechos probados por la sentencia se pueden observar algunos elementos diferenciales relevantes con el caso de "UberPop". En cuanto al precio del servicio, Blablacar no lo fija, sino que se limita a recomendar el precio que ha de pagar el viajero, en función de la distancia y de la cantidad de viajeros, si bien puede expulsar a conductores de la plataforma en caso de abuso. Blablacar no selecciona a los conductores, pero puede ejercer a través de las evaluaciones de los usuarios facilitadas por la misma plataforma un control indirecto sobre los conductores. En lo que puede haber un mayor elemento diferencial entre un caso y otro es en el control de la adaptación de la oferta a la demanda, pues no consta acreditado que Blablacar disponga de herramientas para incentivar u orientar a los conductores hacia determinados trayectos o franjas horarias en función de la demanda, lo que además parece incompatible con la finalidad del conductor de simplemente compartir gastos del viaje, no de obtener un lucro. En definitiva, de los hechos probados en la sentencia parece deducirse que la influencia de Blablacar en la organización de la prestación material del servicio de transporte por sus usuarios es más difusa que la que puede ejercer Uber, respecto de los conductores que prestan servicios a través de la modalidad "UberPop".

Por último, a pesar de que se considere que Blablacar no organiza el transporte, sino que se limita a poner en contacto a particulares que quieren realizar un viaje juntos para compartir gastos, ello no quiere decir que algunos conductores concretos no puedan incurrir en el ilícito competencial del artículo 15.1 o del artículo 15.2 de la Ley 3/1991, en caso de que realicen el servicio de transporte de una manera profesional, por hacerlo de manera reiterada y con ánimo de lucro, careciendo de la correspondiente licencia administrativa, pero en tal caso, no siendo Blablacar más que una empresa que presta un servicio de la sociedad de la información, el legitimado pasivamente sería solamente el propio conductor.

ARTÍCULOS

El papel de las infraestructuras públicas en el desarrollo económico territorial

José M. Domínguez Martínez

Resumen: Este trabajo tiene como objetivo tratar de aportar algunos elementos para el análisis y la reflexión sobre el papel de las infraestructuras en el desarrollo económico regional, tomando como referencia la provincia de Málaga como área de gran dinamismo económico. Inicialmente se efectúa un breve repaso de los principales aspectos conceptuales y metodológicos. Posteriormente se hace referencia a los posibles efectos de las infraestructuras públicas en el crecimiento económico, así como a la posible relación entre la dinámica económica regional y provincial y las infraestructuras. Finalmente se consideran las necesidades de infraestructuras ante el futuro económico.

Palabras clave: Infraestructuras; efectos económicos; desarrollo económico; Andalucía, Málaga.

Códigos JEL: H54; 018; R40; R58.

1. Introducción

Este trabajo tiene como objetivo tratar de aportar algunos elementos para el análisis y la reflexión sobre el papel de las infraestructuras en el desarrollo económico regional, tomando como referencia la provincia de Málaga como una de las áreas de mayor dinamismo económico. En sí mismo corresponde a una reproducción extractada, al prescindir del soporte gráfico, del estudio publicado como Documento de Trabajo por el Instituto Econospérides (nº 11/2017), disponible en versión completa en la página web de este último.

Las infraestructuras están de plena actualidad en todo el mundo:

– Es un lugar común afirmar que las infraestructuras son básicas para el buen funcionamiento de la economía y la sociedad. Hace años el Banco Mundial señalaba que representaban, si no el motor, sí las ruedas de la actividad económica.

– Como recordaba no hace mucho la OCDE, las inversiones públicas en infraestructuras condicionan las elecciones respecto a dónde viven y trabajan las personas, influyen sobre la naturaleza y la localización de las inversiones privadas, y afectan a la calidad de vida.

– En el último Informe de Competitividad Global del World Economic Forum se reafirma su papel como uno de los pilares de la competitividad.

– En la mayoría de los países, su situación es insatisfactoria tras una etapa de intensos ajustes fiscales. La consultora McKinsey estima que existe un *gap* global del orden de 800.000 millones de dólares anuales.

– Por último, son numerosas las opiniones que ponderan especialmente su aportación potencial ante el riesgo de instalación en el denominado “estancamiento secular”.

En el ámbito de Andalucía, las infraestructuras han tenido una gran relevancia en su trayectoria económica reciente y constituyen un condicionante clave de su desarrollo futuro.

El trabajo está estructurado en cinco apartados. En primer lugar se hace un breve repaso de los principales aspectos conceptuales y metodológicos. Seguidamente se hace una referencia a los posibles efectos de las infraestructuras públicas sobre el crecimiento económico. A continuación se aborda la posible relación entre la dinámica económica regional y provincial y las infraestructuras. En el cuarto apartado se hace alusión a las necesidades de infraestructuras ante el futuro económico. El trabajo finaliza con algunas consideraciones.

2. El marco de análisis: aspectos conceptuales y metodológicos

Son numerosos y controvertidos los aspectos conceptuales y metodológicos concernientes al estudio de las infraestructuras. Desde nuestro punto de vista, al menos habría que incidir en los que se indican a continuación:

i. Noción y tipología de infraestructuras.
ii. Clasificación de los bienes y servicios: diferenciación de criterios.
iii. Criterios contables:
   a. Distinción entre gastos corrientes y de capital.
   b. Contabilización de las inversiones.
iv. Medición y cuantificación de las infraestructuras.
v. La importancia de la eficiencia de las inversiones.

Paradójicamente, no existe una definición estándar precisa del concepto de infraestructuras. De una manera simplificada, el FMI se decanta por definirlas como las estructuras básicas que posibilitan y sustentan la actividad económica, lo que identifica con las denominadas "core" o económicas: sistemas de transporte, energía y comunicación.

Tres son sus características distintivas:

i. Se trata de proyectos intensivos en capital, de gran cuantía, normalmente "monopolios naturales".
ii. Presentan unos elevados costes iniciales, mientras que los beneficios se dilatan a lo largo de tiempo.
iii. Tienen una capacidad de generación de externalidades positivas, de forma que el rendimiento social excede del rendimiento privado.

Una fuente particular de confusiones se localiza, en nuestra opinión, en la clasificación de los bienes y servicios. Hay tres criterios básicos que conciernen a aspectos técnicos y que son independientes: la naturaleza (individual o colectiva), la financiación (privada o pública) y la producción (privada o pública). Pueden darse, así, ocho combinaciones posibles, frente a la simplificación "público-privado".

Por lo que respecta a los criterios contables, cabe mencionar dos cuestiones:

De un lado, existe una gran rigidez en la delimitación entre los gastos corrientes y de capital, normalmente asociada a la tangibilidad de los activos. Como señaló el gran hacendista Richard Musgrave, "*no hay ninguna buena razón por la que la formación de capital deba ser definida solo en términos de ladrillos y cemento. La inversión en capital humano puede ser tan importante para el crecimiento de la productividad*". En definitiva, el verdadero test para esa delimitación debe ser si un determinado gasto mejora o no la capacidad productiva de la economía.

De otro lado, en la contabilización de las inversiones hay una diferencia de criterio entre la contabilidad privada, que registra en las cuentas anuales solo las amortizaciones, y la pública, que computa el gasto total en el ejercicio de la inversión.

Igualmente se suscitan diversas cuestiones en relación con la medición y la cuantificación de las infraestructuras. En particular, ha de hacerse hincapié en la diferenciación entre el gasto incurrido, que es una magnitud monetaria, y el producto realmente obtenido.

En este contexto cobra una gran importancia la noción de eficiencia de las inversiones: relación entre el valor del stock de capital público y la cobertura y la calidad de las infraestructuras.

Es crucial ver si existe ineficiencia en un doble sentido:

i. De producto: si con el gasto incurrido se obtiene el mayor producto posible.
ii. De factores: si podría obtenerse el mismo producto con menos recursos.

3. Los efectos de las infraestructuras públicas en el crecimiento económico: teoría y evidencia empírica

Las inversiones en infraestructuras públicas originan diversos efectos económicos. De entrada, es preciso atender a la influencia directa de las infraestructuras económicas en la actividad productiva a corto plazo. También, a la incidencia en la competitividad del sector privado, vía incremento de la productividad y reducción de los costes de producción.

Los efectos económicos de la inversión en infraestructuras pueden diferenciarse entre el corto y el largo plazo:

– A corto plazo, como con cualquier gasto, se originan efectos directos e inducidos sobre la producción y el empleo, que pueden medirse a través de los multiplicadores. La magnitud de los multiplicadores es muy apreciable en el caso del gasto en inversiones públicas. Además, se constata la existencia de un efecto "crowding-in", es decir, la inversión pública no solo no expulsa a la privada, sino que la atrae.

– A largo plazo, las inversiones ejercen una influencia sobre el crecimiento económico. A este respecto, debe destacarse el papel de las infraestructuras como input intermedio para el sector privado.

Se han utilizado diversos enfoques metodológicos para estimar dicho impacto. Dentro de la literatura económica, ha tenido una gran influencia el modelo pionero de Aschauer, del año 1989. El stock de capital público aparece como un input dentro de la función de producción del sector privado.

La pretensión esencial es cuantificar la incidencia del stock del capital público en la productividad. Esta línea de investigación ha estado marcada por una notable controversia metodológica. Algunos estudios apuntan que el vínculo causal entre la infraestructura y la productividad puede operar en la dirección opuesta, ya que los países con altos niveles de renta pueden permitirse financiar grandes inversiones en infraestructuras.

Es bastante amplio el abanico de las estimaciones referentes a la elasticidad de la producción del sector privado respecto al capital público. No obstante, la

conclusión general apunta hacia la existencia de una relación positiva entre ambas variables, capital público y producción privada.

Ahora bien, los organismos económicos internacionales vienen subrayando que el impacto de las inversiones públicas depende en gran medida de cómo se gestionen. El FMI ha destacado que el dividendo económico de cerrar el *gap* de eficiencia puede ser sustancial: moverse del último al primer cuartil de eficiencia en la inversión pública puede más que doblar el impacto de tal inversión sobre el crecimiento.

Últimamente se viene planteando si la inversión en infraestructuras puede realmente ser lo que se denomina un "almuerzo gratis". De entrada, es evidente que la magnitud de los multiplicadores fiscales a corto plazo depende de una serie de circunstancias y, en particular, de cómo se financie el gasto público: mediante deuda, impuestos o disminución de otras categorías de gasto público. Si se cumplen determinadas condiciones, el gasto en inversión pública puede ser muy rentable y recuperarse totalmente.

4. La dinámica económica regional y provincial en el período 1990-2015: el papel de las infraestructuras

La dinámica económica regional y provincial de las últimas décadas puede apreciarse a través de una serie de indicadores:

Evolución de la población:

La población andaluza ha aumentado un 22% desde 1990; la de la provincia de Málaga, un 43%. Además, no hay que perder de vista que, según diversas estimaciones, su población real es muy superior a la población de derecho, concretamente, en una tercera parte.

Es manifiesto el proceso de envejecimiento poblacional, y la tasa de dependencia supera el 48%. Los ocupados representan en torno a un tercio de la población total.

Evolución del PIB:

Adoptando una mínima perspectiva histórica, cabe reseñar que el PIB de Málaga en 2015 (en términos reales), aunque no se haya recuperado aún el nivel del máximo del año 2008, equivale a casi el doble (1,9 veces) del existente en el año 1990.

El crecimiento medio anual, en el período 1990-2015, fue del 2,6% en Málaga, del 2,1% en Andalucía y del 1,9% en España.

Se aprecia una mayor volatilidad (ciclicidad) de las economías de Andalucía y, particularmente, de Málaga en comparación con la española: mayor crecimiento en períodos de expansión económica pero también mayores descensos en los de recesión.

Convergencia económica:

Pese al mayor crecimiento económico, se constatan las dificultades del proceso de convergencia económica (en términos de PIB per cápita), condicionado por el mayor ritmo de crecimiento poblacional.

Estructura económica:

Igualmente, en los últimos años se han acentuado las tendencias observadas en la estructura económica, con un predominio absoluto del sector servicios, en realidad un macrosector que ya no tiene sentido seguir considerando como un agregado, entre otras cosas porque contiene al sector público.

Indicadores relacionados con el mercado de trabajo:

La ocupación de la provincia de Málaga en 2015 equivale a 1,7 veces la existente en el año 1990.

Entre 1990 y 2015, el empleo creció a una tasa media anual del 2,1% en Málaga, superior al 1,5% de Andalucía y al 1,3% de España.

Infraestructuras:

A lo largo del período 1990-2015, las infraestructuras han tenido un notable protagonismo en el devenir de la economía regional y provincial, lo que puede apreciarse a través de una selección de indicadores.

Del análisis de los datos de la inversión pública en el período 1990-2012 se desprende que la cuantía media anual en Málaga ha sido de 1.018 millones de euros corrientes, con un total de 23.406 millones de euros. En promedio, ha representado un 5,7% del PIB en Málaga, un 4,7% en Andalucía y un 4,3% en España.

De la inversión pública en Málaga, total casi un 70% correspondió a infraestructuras. La distribución de la inversión por categorías de infraestructuras revela un mayor peso, en torno a un 30% cada una, de las viarias y ferroviarias.

Han sido numerosas las actuaciones en las que se han materializado las inversiones públicas en el período 1990-2015.

Si nos centramos en la consideración del stock de capital en infraestructuras públicas, cabe señalar que Andalucía, en 2012, concentraba casi el 16% del total nacional. Por su parte, Málaga se situaba como la quinta provincia por importancia cuantitativa, con 12.744 millones de euros.

A precios constantes, el stock de capital neto de Málaga se ha multiplicado por 2,8 entre 1990 y 2012. Los gráficos comparativos de las variaciones medias anuales del PIB y del stock de capital público en infraestructuras en el período 1995-2012 reflejan una relación positiva, pero con gran dispersión. Málaga destaca como una de las provincias con mayores tasas de incremento del stock de capital y de crecimiento económico.

Por lo que respecta a las estimaciones del impacto de la inversión pública en infraestructuras, a corto plazo es relevante el multiplicador del gasto, cifrado en 1,76, es decir, un gasto de 1 euro genera un incremento de la producción de 1,76 euros. Son igualmente amplios los requerimientos de empleo.

A fin de calibrar el impacto a largo plazo se han efectuado estimaciones de la elasticidad de la producción respecto al stock de capital, que arrojan valores con un promedio en torno a 0,25-0,30. Lo anterior vendría a significar que un aumento del stock de capital del 1% llevaría a un crecimiento del PIB del 0,3%.

Si aplicamos los resultados de las estimaciones, llegaríamos a la conclusión de que, en el caso de Málaga, en torno a 1 punto del crecimiento medio del PIB en el período 1990-2015 sería imputable a la inversión en infraestructuras, así como una quinta parte del empleo del final del período.

5. El futuro económico regional y provincial: las necesidades de infraestructuras

Por lo que se refiere al futuro económico, está marcado por una serie de factores de entorno sobre los que no tenemos ninguna capacidad de influencia, y un amplio conjunto de retos en distintas vertientes.

Las proyecciones de la población anticipan un estancamiento o retroceso de la población española, que contrasta con el aumento previsto en la provincia de Málaga.

Por otro lado, lado, las proyecciones del PIB y del empleo realizadas Analistas Económicos de Andalucía apuntan unas tasas de crecimiento notables, aunque insuficientes para hacer frente a los retos planteados.

Puede ser oportuno, en este contexto, evocar una frase de Karl Gustav Cassel, un economista sueco de la primera mitad del siglo veinte: "*Ha llegado a ser una moda entre los economistas considerar todo lo que ocurre en la vida económica como subordinado a curvas estadísticas y sujeto a las predicciones del análisis matemático… es bastante evidente que nuestro futuro no está determinado sino por nuestra inteligencia y voluntad*". Estas son, desde luego, dos ingredientes fundamentales para mejorar la dotación de las infraestructuras.

Las necesidades de inversión en estas últimas provienen de varios focos: i) para hacer frente a la depreciación del stock de capital; ii) derivadas de la evolución de la población y de la actividad económica; iii) de proyectos de carácter estratégico.

Según algunos escenarios de planificación de las Administraciones central y regional, en el período 2016-2020, las inversiones públicas en Andalucía se cifrarían en 4.120 millones de euros anuales. Este importe permitiría, además de cubrir la depreciación del stock de capital, incrementar la ratio de capital por ocupado.

6. Consideraciones finales

Son diversas las conclusiones que se desprenden del análisis realizado. Entre otras, pueden destacarse las siguientes:

- La inversión pública puede ser un importante catalizador del crecimiento económico. Lo anterior constituye casi un axioma, pero no hay que perder de vista que aquella es una condición necesaria, pero no suficiente.

- Ante las limitaciones de recursos, la eficiencia adquiere una importancia fundamental, así como el criterio de que las decisiones se basen en un adecuado análisis coste-beneficio. Asimismo, parece ineludible la búsqueda de fórmulas de financiación y colaboración público-privada.

- En relación con Andalucía y Málaga, las infraestructuras públicas han jugado un papel clave en su desarrollo económico.

- A efectos de optimizar las nuevas inversiones, resulta crucial la adopción de una perspectiva territorial amplia, a partir de un análisis coste-beneficio en el que se recojan las interrelaciones geográficas.

- Las infraestructuras, en definitiva, se conciben como uno de los pilares de la prosperidad, junto con la existencia de unas adecuadas instituciones y de estabilidad macroeconómica.

Adam Smith, considerado el paladín del liberalismo económico, al abordar los deberes del soberano incluía las obras públicas. En "La Riqueza de las Naciones", sostenía que la creación y mantenimiento de las obras públicas que faciliten el comercio de un país requerían efectuar gastos de diversa índole en los diferentes períodos de la sociedad, y que esto era algo tan evidente que no necesitaba demostración.

En mi opinión, Málaga y Andalucía lo que sí han demostrado es que las infraestructuras han sido claramente provechosas, pero no requiere mucha demostración defender que son necesarias nuevas inversiones para encarar el futuro y superar los retos.

ENSAYOS Y NOTAS

La revolución rusa: cien años después

Francisco Sánchez de Haro

Resumen: Este trabajo tiene como finalidad ofrecer un panorama de las circunstancias históricas concretas en las que se desarrolló la revolución rusa, así como de su trasfondo.

Palabras clave: Revolución rusa; I Guerra Mundial.

Códigos JEL: N00.

Hay momentos de la historia que resultan fascinantes tanto para el profesional de los estudios históricos como para el público en general. De la historia reciente no hay duda que la revolución rusa de 1917 es uno de esos instantes de nuestro pasado cercano que tanta atención nos suscita. En el centenario de aquellos acontecimientos pronto empezarán a aparecer documentales, libros, artículos, ensayos y quién sabe si alguna que otra producción cinematográfica. Las noticias que en su momento iban llegando de Rusia sacudieron las mentes de millones de personas de la época en todo el planeta. A muchos (evidentemente las clases altas) todo aquello le causaba pavor ante el riesgo de *contagio* del fenómeno revolucionario mientras que a buena parte de las clases populares y trabajadoras lo ocurrido en el titán euroasiático era la demostración de que la lucha proletaria podría coronarse con éxito. Hoy, cien años después del triunfo del bolchevismo, seguimos mirando atrás para tratar de entender cómo fue derribada la mayor autocracia de la historia, como surgió un *imperio rojo* que llegó a ser la segunda potencia del planeta y cómo, finalmente, aquel enorme estado acabó por colapsar para desaparecer en 1991. La revolución rusa es tan compleja y llena de matices, su influencia en la agitada historia global del siglo XX tan profunda, que sería imposible abordarla en las pocas páginas del presente artículo. Conformémonos con aproximarnos a sus hechos más destacados, los cuales son muchos y variados.

1. La Rusia zarista: un imperio transcontinental

Con una superficie de 21.799.825 kilómetros cuadrados (¡43 veces el tamaño de España!) y una población en vísperas de la revolución de unos 181 millones de habitantes, el vastísimo imperio ruso era el estado más extenso de la historia. Dentro de sus fronteras existían más de cien grupos étnicos muy diferentes entre sí por idioma, cultura, religión y modos de vida. De hecho en este mosaico humano los rusos aun siendo el grupo mayoritario no llegaban ni siquiera a ser la mitad de la población aunque controlasen prácticamente todos los resortes políticos, económicos y culturales. La convivencia no era en absoluto fácil. En muchos aspectos Rusia continuaba anclada en el Antiguo Régimen.

Desde el punto de vista económico, el estado zarista era un gigante con pies de barro, atrasado y con grandes desequilibrios. La inmensa mayoría de las clases rurales vivían en la miseria con la propiedad de la tierra concentrada en unas pocas clases privilegiadas. Gracias a inversiones de países occidentales, principalmente británicas y francesas, comenzó en las dos últimas décadas del siglo XIX un despegue industrial muy rápido y localizado en áreas muy concretas (Moscú, San Petersburgo, Kiev, Bakú, Urales) con predominio de grandes empresas con más de 500 trabajadores en condiciones laborales bastante duras. En 1914 Rusia era la quinta potencia industrial del mundo, pero las diferencias sociales eran inmensas, con un proletariado en crecimiento pero descontento, una población rural que suponía un 75% de la población activa y una burguesía casi inexistente.

En lo político, nos encontramos ante una autocracia donde el poder era detentado por el *zar*[1], monarca absoluto de la familia Romanov, la cual gobernaba desde 1613. En 1917 Nicolás II era el zar *de todas las Rusias*. En el ámbito de su vida privada fue un marido y padre excepcional; como gobernante fue incapaz de entender que los tiempos del absolutismo en Rusia llegaban a su fin. Corona, Iglesia ortodoxa (con gran influencia en la sociedad) y una burocracia gigantesca constituían las tres fuerzas claves del imperio; para controlar el poder era fundamental el apoyo del ejército, una nobleza terrateniente, sumisa y reaccionaria y la temida *Ojrana*, cuerpo policial fuertemente represivo. Desde principios del siglo XX existían pequeños grupos opositores al régimen. Los más destacados eran:

- Los liberales del KD (Partido Constitucional Demócrata) apoyados por algunos empresarios y profesionales liberales.

- Los socialistas, divididos en varias tendencias: Socialistas Revolucionarios de base rural y el Partido Obrero Socialdemócrata, basado en las ideas de Marx, donde a su vez convivían dos

[1] Es el vocablo en ruso para *césar*. El imperio zarista se consideraba heredero del bizantino, el cual era a su vez heredero del romano. Moscú era denominada por los rusos *la tercera Roma*.

grupos: *bolcheviques*, fracción dura que defendía la necesidad de una revolución proletaria completa; eran contrarios a cualquier acuerdo con la burguesía liberal. Por su parte, los *mencheviques* eran más moderados y querían alcanzar el poder para el proletariado tras una fase intermedia de gobierno democrático.

Todos pedían reformas, tanto sociales como políticas, en un estado de creciente descontento, lo que se traducía en huelgas y diversos actos violentos. El caldo de cultivo solo necesitaba un ingrediente que provocase la *ebullición* definitiva de un proceso revolucionario que acabara con el obsoleto sistema político-económico ruso.

2. La revolución de 1905

En su afán por expandirse hacia el este, el imperio ruso chocó en 1904 con Japón por el control de Corea y el norte de China. En Rusia se consideró que el *enano japonés* sería fácilmente derrotable. La realidad fue muy distinta. Japón demostró ser un país capacitado para una guerra moderna. El conflicto acabó en un completo desastre para las tropas zaristas, lo que sacó a la luz la mala organización y todo tipo de carencias del ejército ruso.

La derrota hizo que se multiplicaran las revueltas demandando cambios en el fosilizado régimen zarista. El 22 de enero de 1905 (9 de enero según el calendario juliano que estuvo vigente en Rusia hasta 1918[2]) una gran manifestación pacífica se presentó en el Palacio de Invierno de San Petersburgo demandando cambios políticos. Los manifestantes fueron tiroteados con el resultado de doscientos muertos y un número aún mayor de heridos. El conocido como *Domingo Rojo* causo el estallido en respuesta de un movimiento revolucionario en diversos puntos del imperio. Hubo huelgas generales en las fábricas y surgen los primeros *soviets* (consejos obreros). La revolución se extendió rápidamente al campo y al ejército surgiendo igualmente grupos independentistas en los territorios menos rusificados. En unos meses la situación se volvió muy complicada y el zar hubo de comprometerse a introducir cambios en el sistema prometiendo gobernar constitucionalmente, garantizando el respeto a las libertades individuales y políticas. Los liberales confiaron en el zar y abandonaron la lucha. Los obreros se quedaron solos y buena parte de sus líderes huyeron o fueron detenidos. *La revolución de 1905 no triunfó por el miedo de los liberales a las posturas radicales de las clases trabajadoras y campesinas*. Así, el zar pudo seguir gobernando de forma absoluta aunque con apariencias parlamentarias. La *Duma* (el parlamento imperial) no pasó de ser una simple asamblea consultiva sin capacidades legislativas que además podía ser disuelta por el zar si este no estaba satisfecho con su composición.

Antes de continuar, no estaría mal esbozar algunos apuntes sobre el principal artífice de la revolución de octubre/noviembre de 1917. Vladímir Ilich Uliánov (1870-1924) nació en el seno de una familia de ideas liberales, con cierto nivel social y donde se mezclaban diversas etnias. Desde muy joven fue un activo militante político, por lo que su nombre era bien conocido entre los agentes de la Ojrana en Kazán, en cuya universidad estudió Derecho. La ejecución de su hermano mayor en 1887, acusado de conspiración, cimentó para siempre su odio contra el régimen de los zares y su espíritu revolucionario. Sus actividades antigubernamentales acabaron por costarle la deportación durante tres años a Siberia. Allí acabó por formarse buena parte de su ideario influido por el pensamiento marxista. Tras el fin de su condena en 1900, partió al exilio en Ginebra. Eligió en 1901 el seudónimo de Lenin, posiblemente en referencia al río Lena[3]. En 1902 publicó el ensayo *Qué hacer* donde defiende la necesidad de una revolución socialista en Rusia. Ese mismo año conoció en Londres al que sería en el futuro el otro pilar de la revolución: Lev Davídovich Bronstein, de seudónimo Trotsky, futuro dirigente del Ejército Rojo. El tercero de los líderes bolcheviques sería Iósif Vissariónovich Dzhugashvili, antiguo seminarista que pasaría a la posteridad como Stalin *(hecho de acero)*. Lenín participó en la revolución de 1905, la cual consideró un *ensayo* de la auténtica que estaba por venir. Hubo de exiliarse de nuevo aunque nunca dejaría de conspirar desde el extranjero. Solo esperaba la oportunidad adecuada. Sí algo caracterizaba al líder del bolchevismo eso era la tenacidad unida a una fe inquebrantable en un ideal además de una extraordinaria capacidad de trabajo y una mente brillante en grado sumo.

3. I Guerra Mundial: origen de la revolución

La oportunidad esperada por Lenin y otros muchos conspiradores llegó en el verano de 1914 cuando Rusia declara la guerra a los Imperios Centrales[4] alineándose con Francia y Reino Unido. Lo que se consideró por todos los contendientes involucrados como una guerra corta trocó en un conflicto largo y global que exigía un enorme esfuerzo económico para el cual el país no estaba en absoluto preparado. La movilización de más de 12 millones de hombres rumbo al frente dejó sin mano de obra enormes áreas de cultivo. Unamos a esto la necesidad de abastecer los frentes, la enorme subida de precios resultante, carestía de subsistencias básicas, colapso de la producción industrial y el regreso a casa de miles de

[2] De hecho la revolución bolchevique de 1917 que se suele denominar *de octubre* no ocurrió en ese mes si no a principios de noviembre según nuestro calendario gregoriano. Para las fechas más significativas usaré la datación en ambos calendarios.

[3] Así Georgi Plejánov, también revolucionario marxista, usaba el seudónimo de Volgin, por el río Volga.

[4] Coalición formada por los Imperios de Alemania, Turquía y Austria-Hungría.

muertos y mutilados. Los revolucionarios se hallaban ante la *tormenta perfecta*. A nivel político la Duma era cada vez menos sumisa al poder. Nicolás II abandonó en manos de su esposa Alexandra los asuntos de gobierno para dirigir personalmente las acciones de guerra. Las huelgas, motines y deserciones estaban a la orden del día. El pueblo focalizó su malestar en la zarina, por su origen alemán, además de en el monje Rasputín, ese oscuro personaje con ínfulas de santo que ha dado para tantos libros y elucubraciones. Desde 1905 Rasputín había ido acrecentando su influencia en las decisiones de Alexandra gracias a su supuesta habilidad para curar la hemofilia del heredero al trono. Hombre insolente, ambicioso y de una conducta lujuriosa sin límites, contribuyó a minar el ya escaso apego de las clases populares a la familia real. Fue asesinado tras un complot de varios miembros de la nobleza el 3 de enero de 1917. Cualquier intento por salvar el régimen ya llegaba tarde. Rusia estaba al borde del colapso. El 8 de marzo (23 de febrero en el calendario ruso) los obreros de San Petersburgo comenzaron a tomar las calles junto a miles de mujeres desesperadas por no tener nada con que alimentar a sus hijos mientras sus maridos estaban en la guerra. Las primeras exigencias fueron económicas, para pronto pasar a peticiones políticas (fin de la guerra, renuncia del zar). Al día siguiente la revolución se extendió a Moscú y otras grandes ciudades. Las tropas encargadas de mantener el orden comenzaron a confraternizar con el pueblo. La capital del Imperio había caído en manos de las clases populares. Fue creado un soviet encargado del gobierno de la ciudad; estaba controlado por los mencheviques los cuales consideraban imprescindible una primera fase de revolución burguesa antes de abordar, *en un plazo indeterminado*, la proletaria. Surge así un poder emanado de las masas proletarias, dominado por mencheviques y socialistas revolucionarios.

El zar, al verse sin apenas apoyos, abdicó el 15 de marzo. Fue puesto bajo arresto junto su esposa e hijos. Un gobierno provisional compuesto por diversos miembros liberales de la Duma ejercería el poder aunque los diversos soviets formados por todo el país disponían de una gran influencia. El príncipe liberal-conservador Georgui Lvov fue el primer presidente del nuevo gobierno. Rusia iniciaba un viaje incierto lastrado por múltiples problemas. Mientras tanto los bolcheviques iban aumentando su influencia. Lenin regresó al país tras su largo exilio en el famoso *tren sellado*[5]. De inmediato se puso al frente de los bolcheviques logrando imponer su criterio de no compartir el poder con los otros partidos, a pesar de que en casi todos los soviets su grupo se encontraba en minoría frente a mencheviques y socialistas-revolucionarios.

Sus *Tesis de abril*[6] suponen la definitiva ruptura de los bolcheviques con el gobierno de febrero y la voluntad de superar de inmediato la primera fase burguesa de la revolución para entrar en la siguiente: *la dictadura del proletariado.*

En mayo, socialistas y mencheviques detentan el poder con apoyo de los liberales con Lvov nuevamente al mando. El bolchevismo ha de pasar a la clandestinidad y Lenin vuelve a exiliarse. Quizá el mayor error de los gobiernos surgidos tras la revolución que acabó con el zarismo fue el continuar la guerra frente Alemania. La agotada Rusia debía concentrar todos sus esfuerzos en rehacerse interiormente. Desde el frente solo llegaban malas noticias. Lvov acabó por dimitir en julio. Entonces fue elegido Aleksandr Kérensky como nuevo jefe de gobierno. Tenía cierto prestigio e intentó actuar como árbitro de las diversas fuerzas revolucionarias enfrentadas. Bajo su mandato tal vez Rusia, en otras circunstancias más favorables, se habría convertido en una democracia de corte occidental. Pero continuó con el mismo error que los gobiernos anteriores: Rusia no abandonó la guerra mundial. Esta decisión y otras circunstancias acabaron por minar su prestigio y debilitar al gobierno (agravamiento de la crisis económica y el intento de golpe de estado de tintes reaccionarios por el general Kornílov). Paralelamente los bolcheviques iban ganando de manera espectacular apoyos en amplios sectores populares[7]. Desde su exilio finlandés Lenin presionó al Comité Central de su partido para que empezase a preparar la insurrección, en contra de la mayoría de los bolcheviques de los soviets de Moscú y San Petersburgo (rebautizada desde 1914 como Petrogrado), los cuales se mostraban más prudentes. Lenin pudo regresar logrando que el Comité Central se decidiera a acabar con el gobierno de Kerensky. Se eligió el 25 de Octubre según el calendario ruso (7 de noviembre del nuestro) para el asalto al poder.

Aquella jornada histórica ha pasado, como ocurre casi siempre con acontecimientos extraordinarios y de singular influencia posterior, a estar mitificada con el riesgo de que a veces en el imaginario colectivo mito y realidad se fusionen por completo. La revolución de octubre no fue obra de enfervorecidas

[5] Lenin pudo volver a su país gracias al apoyo del gobierno alemán que veía en este regreso del líder revolucionario una buena oportunidad para desestabilizar al enemigo. Un tren blindado con Lenin y otros emigrados rusos que residían en Suiza cruzó media Europa hasta llegar a San Petersburgo sin ser inspeccionado ni molestado en ningún momento.

[6] Los puntos principales eran:
- Negar cualquier tipo de colaboración con el gobierno provisional.
- Salida inmediata de Rusia de la guerra europea.
- Control inmediato del estado por parte de los soviets.
- Abolición del ejército, policía y burocracia pues eran enemigos naturales del proceso revolucionario.
- Reforma agraria incluyendo la nacionalización de todas las tierras.
- Fusión de todos los bancos en un banco nacional.

[7] *Paz, pan y tierra. Todo el poder para los soviets* fueron las consignas bolcheviques que se hicieron muy populares.

masas hambrientas de proletarios y campesinos. Nada más lejos de la realidad. La conocida como Guardia Roja Bolchevique (aproximadamente 10.000 efectivos) estaba formada por soldados y marineros seguidores de Lenin. Trotsky era el organizador. Fueron ellos quienes ocuparon los puntos clave de la ciudad en un golpe de mano previamente bien diseñado aprovechando la descomposición del gobierno de Kérensky. El punto final fue la ocupación del Palacio Invierno (que en absoluto fue *asaltado* por muy sublimes que sean las escenas de la película *Octubre* rodada por Serguéi Eisenstein unos años después). El palacio fue controlado sin apenas incidentes violentos. Allí estaba reunido el gobierno (o lo que quedaba de él) siendo puesto inmediatamente bajo arresto. Kérensky y parte de su gabinete pudo huir. Unas horas más tarde varios de los asaltantes se paseaban borrachos por aquel enorme monumento al lujo y al pasado poderío zarista tras haber saqueado las inmensas bodegas de Nicolás II.[8]

Esa misma noche, Lenin se presentó ante el II Congreso de los Soviets y anunció la inmediata formación de un nuevo gobierno, integrado exclusivamente por bolcheviques. Entre las primeras medidas tomadas destacaban el propósito de firmar la paz con Alemania; decretar la expropiación inmediata y sin indemnización de los grandes latifundios, que serían entregados a comités campesinos; nacionalización de la industria y de la banca; conceder el control de la producción a los trabajadores y declarar el derecho de autodeterminación de todas las nacionalidades del antiguo imperio (lo que abría la posibilidad de que las nacionalidades que habían sido integradas por la fuerza en el imperio zarista pudieran separarse a voluntad). Los bolcheviques se hicieron con el poder gracias a su decisión y a la rapidez con la que actuaron.[9]

Controlar Moscú fue mucho más difícil. Las tropas gubernamentales resistieron un par de semanas. A diferencia de Petrogrado aquí sí corrió la sangre, y en abundancia. Se calcula que el número de víctimas mortales superó las cinco mil. Excepto en la capital moscovita, la revolución triunfó sin grandes dificultades en las zonas más industrializadas del norte y centro del país. Las regiones meridionales se mostraron más reticentes. Fue en estas áreas donde comenzaría la resistencia armada contra el bolchevismo que desembocó en una terrible[10] guerra civil que se desarrolló en diversas fases hasta 1922. Los antirrevolucionarios (conocidos como *Ejército Blanco*) eran una amalgama de nacionalistas, zaristas, derechistas, terratenientes, etcétera, apoyados por las potencias occidentales. Un grupo demasiado heterogéneo que obtuvo ciertos éxitos en el este de las inmensidades siberianas, zonas de Ucrania y Crimea pero que finalmente acabaría derrotado.

Paralelamente los acontecimientos políticos continuaban. Antes de la revolución, el gobierno de Kérensky había convocado elecciones constituyentes. Los bolcheviques no se atrevieron a anularlas. Las elecciones fueron ganadas por el Partido Social-Revolucionario apoyado ampliamente por el campesinado opuesto a la nacionalización de tierras (más del 40% de los sufragios emitidos). Los bolcheviques fueron segundos con menos del 25% de apoyos, concentrado principalmente en los centros urbanos y el ejército. Este fue un punto de inflexión clave para la nueva Rusia. Estaba claro a tenor de los resultados que la mayoría social estaba a favor de un cambio profundo en las estructuras políticas, sociales y económicas del país pero también quedaba claro que los bolcheviques no eran los preferidos para pilotar ese cambio. ¿Qué hizo Lenin? Dar un golpe de estado argumentando que la asamblea representaba los intereses burgueses. Con el apoyo del ejército disolvió la asamblea, la cual solo estuvo en funcionamiento un día. Estaba claro: *los bolcheviques jamás cederían el poder de manera pacífica. Habían llegado al gobierno para quedarse.* La opción democrática en Rusia había muerto casi antes de nacer.

En 1918 los bolcheviques toman el nombre de Partido Comunista Ruso. Se firmó el tratado de Brest-Litovsk con Alemania y sus aliados, lo que supuso enormes cesiones y pérdidas territoriales (Finlandia, Polonia, repúblicas bálticas, Ucrania,…)[11]. El zar y toda su familia fueron ejecutados sin juicio previo el verano de ese mismo año. Los líderes bolcheviques (especialmente Trotsky[12]) confiaban en extender la revolución al resto del mundo. Hubo de hecho varias intentonas en otros países como Alemania, Polonia o Hungría pero en todos ellos fracasaron. No se produjo la revolución internacional por lo que ganó la idea del *socialismo en un solo país*, concentrar todos los esfuerzos en la construcción del estado soviético ruso, fuerte frente a la hostilidad del capitalismo internacional. La revolución se consolidó tras la victoria en la guerra civil y en diciembre de 1922 se crea formalmente la URSS: Unión de Repúblicas

[8] Hoy el Palacio de Invierno es uno de los seis edificios que forman el impresionante Museo del Hermitage, una de las pinacotecas y museo de antigüedades más grande del mundo.

[9] Es muy recomendable la lectura de *Diez días que cambiaron el mundo*, magnífica crónica de John Reed, periodista estadounidense testigo directo de aquellas jornadas históricas.

[10] Algunos estudios hablan de más de cinco millones de muertos entre bajas militares y civiles. Tras la guerra casi un millón y medio de ciudadanos tuvieron que marchar al exilio. La represión posterior fue igualmente sangrienta.

[11] Hacia 1940 Rusia recuperó prácticamente todos esos territorios.

[12] *No hay más que una alternativa: o la revolución rusa desencadena un movimiento revolucionario en Europa o las potencias aplastarán la revolución rusa.* Fue la afirmación hecha por Trotsky tras la toma del poder por los bolcheviques en 1917.

Socialistas Soviéticas. El Partido Comunista (único poder en todas las repúblicas y nacionalidades) se convertía en la columna vertebral del país.

Lenin falleció en 1924. Había ido arrastrando problemas serios de salud desde 1920. En uno de sus últimos escritos advirtió del peligro que suponía el creciente poder que había ido acumulando Stalin, el cual llego a ser el hombre fuerte del estado[13] en un régimen que acabó por convertirse en una terrible dictadura personal basada en el culto al líder y en la más despiadada represión de cualquier sospechoso de desafección[14]. *La revolución que había acabado con una tiranía acabó por convertirse en otra tiranía con diferentes ropajes pero similar concepción.* Hasta su descomposición final a principios de los noventa, la URSS ocupó un papel central en el juego de relaciones internacionales, venció al nazismo en una lucha titánica, se convirtió en una potencia nuclear e dio los primeros pasos en la conquista del espacio pero esas ya no son cuestiones que nos toque tratar aquí.

¿Qué queda hoy de la revolución de 1917? Por buena parte de lo que una vez fue la Unión Soviética siguen en pie muchos monumentos y el cadáver momificado de Lenin aún reposa expuesto al público en la Plaza Roja de Moscú, pero la mayoría de la ciudadanía rusa muestra mayor interés por el pasado imperial que por los líderes comunistas. Las generaciones con menos de treinta años de edad tienen un conocimiento muy superficial del período soviético y el Partido Comunista obtuvo el 13,34 por ciento de votos en las últimas elecciones legislativas. La Rusia de hoy es fuertemente nacionalista y aspira a ocupar el papel de gran potencia tal como lo tuvo la extinta URSS. Según el *Centro Analítico Yuri Levada*, con sede en Moscú, el 54 por ciento de los rusos considera que los acontecimientos de 1917 no deben removerse y un minoritario pero significativo 28 por cierto cree que podría ocurrir de nuevo un hecho similar. La sociedad está bastante dividida en ese sentido. Mientras, el gobierno no tiene previsto grandes conmemoraciones por el centenario. La caída de todos los regímenes comunistas europeos a finales de los ochenta y principios de los noventa ha cimentado la creencia a nivel mundial de que el comunismo es una idea impracticable y condenada al fracaso aunque queda algún que otro estado de corte comunista como Cuba o Corea del Norte. En ambos nos encontramos en realidad con dictaduras de corte personal.

En cualquier caso aquellas históricas jornadas de 1917 merecen ser recordadas pues supusieron un antes y un después no solo en el devenir de la propia Unión Soviética sino para el conjunto de toda la humanidad.

Referencias bibliográficas

CARR, E. (1993): La revolución rusa: de Lenin a Stalin, 1917-1929. Alianza, Madrid.

ESLAVA GALÁN, J. (2017): La revolución rusa contada para escépticos. Planeta, Barcelona.

MILOSEVICH, M. (2017): Breve historia de la revolución rusa. Galaxia Gutenberg, Barcelona.

REED, J (1919): Diez días que estremecieron al mundo. Reimpresión de 2004. Akal DL, Madrid

RODRÍGUEZ FIERRO, A. (1991): La revolución rusa y el desarrollo de la URSS, 1917-1939. Akal DL, Madrid.

[13] Trotsky tuvo que huir del país. Acabó siendo asesinado por un agente estalinista en México en 1940.

[14] La novela Vida y Destino (escrita en 1952 pero no publicada en la Unión Soviética hasta 1980) de Vasili Grossman es un durísimo relato sobre la vida de los ciudadanos soviéticos bajo el régimen de terror estalinista.

Cultura financiera y "tecnofinanzas"

Pau A. Monserrat

Resumen: En este artículo se analiza el tránsito de un modelo tradicional en la oferta de servicios financieros a otro caracterizado por la aparición de empresas tecnológicas no financieras (sector "tecnofinanciero"). El nuevo modelo aportará ventajas a los consumidores financieros, pero también es susceptible de generar nuevos riesgos que merecen ser atajados a tiempo para no quebrar las expectativas de los usuarios. Un nuevo tipo de educación financiera, adaptado a estas circunstancias, se debería imponer a estos efectos.

Palabras clave: "Tecnofinanzas"; Educación financiera; "Fintech".

Códigos JEL: A20; D18; I22; O33.

Por "tecnofinanzas"[1] se entiende el nuevo sector financiero con un componente tecnológico fundamental, término derivado del anglicismo "Fintech", acrónimo de *finance* y *technology*. El sector "tecnofinanciero" es una realidad incipiente a la que los consumidores debemos hacer frente, adaptarnos y aprovechar, pero también una señal de un futuro que está por escribir y promete oportunidades y riesgos en las finanzas personales.

Recuerdo un día de mi etapa en el instituto, en el que un buen profesor nos preguntó en qué etapa histórica nos gustaría haber vivido. Mi respuesta fue la misma que daría hoy: en el futuro. Un deseo de conocer lo que está por llegar que no se basa en una visión idílica del progreso de la humanidad en absoluto: las distopías podrían tener más posibilidad de ocurrir que los porvenires agradables. Sin embargo, el futuro es vida que ha de desplegarse y por ello me fascina y atrae. Además, vivir en el futuro y elucubrar sobre éste ayuda a cambiarlo: nada hay escrito que el ingenio de la humanidad no pueda alterar.

Cuando el profesor de la Universidad Hebrea de Jerusalén Yuval Noah Harari se pregunta qué nos deparará el futuro[2], acude a la historia de la humanidad para lanzar sus teorías. Admite, no obstante, de las limitaciones que un ser humano de hoy tiene a la hora de predecir el comportamiento del ser del futuro, cuya humanidad puede quedar alterada cuando se combine con la tecnología. El *Homo Deus* no se comportará como el *Homo Sapiens* y, por tanto, no cincelará su devenir con los mismos patrones. Defiende, no obstante, la utilidad de intentar adelantarse a lo que ha de ocurrir, ya que, independientemente del nivel de acierto, las profecías han ayudado a las personas a cambiar su propio futuro. Cuando discutimos sobre la cultura financiera necesaria para relacionarse con los productos y servicios del sector "tecnofinanciero", en realidad no solo hilamos en el presente, sino que buscamos anticiparnos e incluso modificar el futuro.

Una ingeniosa forma de definir la actual relación entre los clientes y los bancos tradicionales es la que el experto financiero y cofundador de Finizens[3], Martín Huete, defiende[4]: un terrible síndrome de Estocolmo bancario. Cuando la educación financiera del consumidor bancario tipo es parca o casi inexistente, la responsabilidad de las entidades financieras se torna máxima. Si ponen todo el esfuerzo en que todos los integrantes de la organización estén formados y tengan los incentivos adecuados para tratar los intereses de sus clientes como si fueran propios, el mercado bancario está sano y funciona. Si los bancos se aprovechan de la asimetría informativa, la deficiente cultura financiera del cliente acaba provocando desastres en su economía.

¿Hay alguna garantía de que los nuevos operadores "tecnofinancieros" no aprovechen este déficit formativo en materia financiera?

Mi respuesta es que no, en absoluto. Hay estudios[5] que dejan bastante claro que los empleados de banca no son especialmente amorales o con mayor propensión a aprovecharse de las debilidades ajenas que los profesionales de otros sectores empresariales. Los nuevos "tecnofinancieros" provienen de diferentes ámbitos, desde la banca al marketing *online*, informáticos, matemáticos y emprendedores que hicieron dinero gracias a la tecnología. Conozco a muchos profesionales financieros y algunos emprendedores de éxito y considero que el combinado supondrá grandes avances, pero también augura nuevos conflictos entre estas nuevas empresas y los consumidores financieros. La salud financiera de una familia es algo muy serio para dejarla a merced de "nuevos" financieros y recién llegados del

[1] Accesible en el siguiente enlace de Fundéu BBVA: http://www.fundeu.es/recomendacion/fintech-alternativas-en-espanol/

[2] YUVAL NOAH HARARI (2016), Homo Deus: Breve historia del mañana. Editorial Debate.

[3] Web de la "fintech" Finizens accesible en el siguiente enlace: https://finizens.com/

[4] Accesible en el siguiente enlace del blog de Martín Huete: https://martinhuete.com/la-cultura-financiera-y-las-fintech/.

[5] Por ejemplo, el estudio de G30 WORKING GROUP (2015): Banking Conduct and Culture: A Call for Sustained and Comprehensive Reform.

mundo de la tecnología. Tampoco la regulación del mercado va a ser la panacea de todos los problemas, si nos fijamos en cómo ha funcionado hasta la fecha con una relación entre clientes y servicios financieros infinitamente menos compleja que la que está llegando. Salvo que la tecnología llegue también a la supervisión y tengamos potentes algoritmos en la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) o el Banco de España, futuro que no descarto en absoluto, pero que costará un relevo generacional, como mínimo.

El papel de la concienciación y educación financiera de los asesores humanos y de los consumidores financieros es, si cabe, más relevante con la llegada de los productos y servicios "tecnofinancieros", algunos simplemente fruto de una evolución tecnológica de los tradicionales, mientras que otros son nuevas formas de solicitar e invertir nuestro dinero. Hasta la propia naturaleza del dinero muta con la llegada de las criptomonedas privadas tipo Bitcoin[6].

La educación financiera no puede limitarse a un relato más o menos aséptico de los tipos de productos y servicios "tecnofinancieros" que existen, ya que esta formación no ayuda en demasía a que un consumidor tome decisiones de contratación inteligentes. Hay que dar un paso más y dotar de herramientas de análisis crítico a los ahorradores y potenciales prestatarios. La asimetría informativa que existe en el mercado financiero en general no mejora en el "tecnofinanciero" y, por tanto, es preciso concienciar de ello a los clientes. La falsa creencia de que el banco era una suerte de puerto seguro para nuestro dinero no se debe volver a propagar en cuanto a las empresas "fintech": son empresas privadas que buscan el lucro en su actividad. Son vitales los contenidos relacionados con los derechos del consumidor financiero ante este tipo de proveedores. Unos derechos que, aún se están configurando, dado que la realidad va cambiando. Por ejemplo, se deberá configurar una jurisprudencia sobre los asesoramientos automatizados en conflicto de intereses para dirimir la responsabilidad del algoritmo y de sus creadores humanos en la contratación tendenciosa a nombre de sus clientes.

Capital importancia cobra en la educación "tecnofinanciera" los contenidos relacionados con la naturaleza y riesgos de los diferentes vehículos de inversión y crédito. Tengamos en cuenta que, tanto por la novedad, como por la innovación de esta oferta financiera, el consumidor medio no está en absoluto familiarizado con la gran mayoría de herramientas "fintech". Si bien la clasificación que podemos hacer de la oferta tecnofinanciera es variada, a efectos prácticos podemos dividirla en tres grandes grupos:

1. Las "fintech" que ofrecen crédito a personas físicas y jurídicas.

2. Productos "tecnofinancieros" de inversión.

3. Herramientas y medios de pago variados, desde las empresas de asesoramiento automatizado ("robo advisors") a programas de firma de reconocimiento facial.

La cultura financiera es fundamental a la hora de prevenir el sobreendeudamiento privado. Pese a la crisis financiera que ha asolado España, las iniciativas públicas y privadas para dotar a la población de los conocimientos mínimos para optimizar su endeudamiento son muy escasas. Desde mi punto de vista[7], la cultura empresarial imperante en las entidades financieras y los múltiples conflictos de interés que enfrentan limita o invalida su labor pedagógica. Desgraciadamente, como ya señalé en mi último análisis sobre la educación financiera impartida por el sector privado[8], los portales *online* privados, como los comparadores de productos bancarios, tampoco están exentos de problemas a la hora de dar formación financiera; el principal peligro que con demasiada frecuencia acaba sustantivándose, opinión basada en mi experiencia profesional en varios comparadores[9], es que no haya un dique de contención entre los departamentos comerciales y editoriales. Si la empresa privada usa la educación financiera para conseguir más negocio, en lugar de para reforzar su marca y reputación, al final los contenidos financieros dejan de ser cura y devienen antígenos para sus consumidores. Si desviamos la mirada a las empresas "tecnofinancieras" válidas para proporcionar educación financiera, el panorama en España es aun esencialmente virgen. La que conozco personalmente y a la que he sido invitado a participar es el comparador de las nuevas finanzas Enfintech[10]. En este nuevo portal se pretende ayudar a los usuarios a entender los diferentes servicios y producto del mercado, además de aportar herramientas de comparación. Mi intervención en esta iniciativa pretende ayudar a que crezca un comparador objetivo y no un escaparate enmascarado de comparador. Para ello, repito, es imprescindible que los responsables comerciales no interfieran en la labor editorial. Una condición básica para volver a dedicar mis horas a la divulgación financiera *online*.

"Fintechs" de crédito hay de diversos tipos: las que ofrecen como empresas privadas crédito directamente (conocidas también como empresas de *lending*) y las

[6] Más información en la comunidad Bitcoin accesible en el siguiente enlace: https://bitcoin.org/es/.

[7] MONSERRAT VALENTÍ, PAU A. (2016): "Educación financiera: el conflicto de interés", eXtoikos, nº 18.

[8] CUENA CASAS, MATILDE, et. al (2017): *La prevención del sobreendeudamiento privado. Hacia un préstamo y consumo responsables*, Editorial Aranzadi.

[9] He trabajado en Bankimia.com (hoy Credimarket.com) y en iAhorro.com más de 6 años como director editorial.

[10] Se puede acceder al comparador en el siguiente enlace: http://www.enfintech.com/.

empresas de micromecenazgo o *crowdfunding* de préstamos (o portales de *crowdlending*). El mercado mundial más grande de crédito "fintech" es el de China, seguido de los de EE.UU. y Gran Bretaña[11].

Las compañías de *lending* en España no están reguladas por el Banco de España, y los tipos de interés entran en contradicción con el espíritu y la letra de la normativa anti-usura. Así encontramos "ofertas" de crédito supuestamente "fintech" que al final no dejan de ser microcréditos de pequeñas cantidades o créditos personales a tipos de más del 60% TAE[12]. Realmente la denominación de "crédito fintech" es cuanto menos matizable: si por tecnología financiera se entiende cobrar muy caro el dinero prestado, poca innovación estamos constatando. La educación financiera de los potenciales clientes debe ayudarles a evitar este tipo de crédito, salvo por motivos muy acotados y en condiciones aceptables.

Menos abusivo pero igual de complejo son los préstamos personales *crowdfunding*. Las plataformas que ofrecen este tipo de servicios han de estar dadas de alta en la CNMV como plataformas de financiación participativa[13], al igual que las plataformas de *crowdfunding* de capital o *equity crowdfunding*. Multitud de pequeños prestamistas dejan su dinero de forma colectiva a una persona física o jurídica. Aquí la cultura financiera del usuario debe ayudar a descifrar unos contratos de préstamo que pueden tener cláusulas inusuales a las que no está familiarizado. Además hay que ser capaces de comparar las condiciones que obtienen por esta vía con las alternativas bancarias que hay en el mercado. Una nueva vuelta de tuerca: ya no basta con comparar los diferentes préstamos bancarios, hay que ampliar la comparativa a los préstamos "tecnofinancieros".

En cuanto a los productos y servicios "fintech" accesibles al público en general, además del *crowdfunding* de préstamo (ya que un cliente tanto puede pedir un préstamo como ser un "microprestamista" que busca rentabilizar su dinero), hay que referirse a nuevas formas de invertir como el *equity crowdfunding*, forma que tiene una empresa emergente o ya consolidada de financiar sus nuevos proyectos con el dinero de "microsocios", pequeños inversores que "depositan" su dinero en una sociedad limitada, a la espera de rentabilizar su apuesta vía dividendos y revalorización de sus participaciones. El riesgo de perder todo el capital invertido es evidente; además, requiere del inversor cultura financiera y empresarial, para valorar adecuadamente el nivel de riesgo que asume. En el último año se ha popularizado un tipo especial, el *crowdfunding* inmobiliario, abanderado por Housers. En su primera versión[14], que no ha pasado el filtro de la CNMV marcado por la normativa relacionada con estas plataformas[15], los pequeños inversores asumían un riesgo más elevado, ya que bajo el manto de la inversión en inmuebles, los "microinversores" adquirían participaciones de sociedades limitadas creadas *ex profeso* para gestionar un inmueble. Se convertían en empresarios inmobiliarios sin poder de decisión. Tras el alta de Housers Global Properties, PFP, S.L. en el registro de la CNMV con el número 20, parece que su modelo de negocio ha variado[16] y se ha adaptado a las exigencias normativas. Además de poder invertir mediante *crowdlending* inmobiliario, ya que la plataforma gestiona préstamos en masa a promotores a un tipo fijo, se puede invertir en *crowdfunding* de capital de empresas del sector inmobiliario, con diferentes fórmulas con mayor o menor liquidez.

Además, es ya posible invertir de forma automatizada con diferentes tipos de programas y algoritmos que seleccionan por nosotros las inversiones que consideran encajan en nuestro perfil inversor. La propia CNMV ya ha autorizado como empresas de asesoramiento de inversiones (EAFI) o agencias de valores a cuatro empresas, número que no dejará de aumentar. Estos nuevos operadores que aportan tecnología al servicio del cliente, que reduce costes, mejora resultados pero también introduce mayor complejidad y posibilidades que ha de conocer el pequeño inversor, son:

- Feelcapital EAFI, S.L., de alta desde de julio de 2014. Solo asesora a los clientes, no gestiona sus carteras ni ejecuta órdenes.

- Indexa Capital AV, S.A., autorizada en diciembre de 2015. Su funcionamiento parte de un cuestionario de perfil inversor, modificable en cualquier momento. El "robo advisor" recomienda al cliente una serie de fondos indexados, que se compran tras la transferencia del dinero a la cuenta del cliente.

- Finizens (Axon Wealth Advisory Digital AV, S.A.U.) está dada de alta en la CNMV desde diciembre de 2016 con el número 267. Su socio

[11] Según datos de la publicación del Financial Stability Board titulada "FinTech credit Market structure, business models and financial stability implications" (2017) accesible en el siguiente enlace: http://www.bis.org/publ/cgfs_fsb1.pdf.

[12] Ejemplos de créditos "fintech" con tipos muy elevados los podemos encontrar en Monedo (portal accesible en el siguiente enlace: https://www.monedo.es/now), cuya TAE mínima y máxima para solicitar hasta 5.000 euros es de entre el 60 y el 113%, o bien Creditea (https://creditea.com/es/) con una TAE mínima del 79,38% y máxima del 790,72%.

[13] Registro accesible en el siguiente enlace: http://www.cnmv.es/portal/Consultas/Plataforma/Financiacion-Participativa-Listado.aspx.

[14] Ver análisis crítico de Housers en el siguiente enlace de la bitácora de Enfintech: http://www.enfintech.com/blog/opinion-sobre-housers/.

[15] Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial.

[16] Ver el funcionamiento básico de Housers en el siguiente enlace: https://www.housers.com/es/como-funciona.

único es Fintech Holding 2015, S.L. Adherida al FOGAIN. Según la empresa su tecnología de gestión de inversiones y la selección de los productos de inversión permite un ahorro al cliente en comisiones de hasta un 85% en comparación a los bancos. Recientemente ha llegado a un acuerdo con EVO Banco[17] que permitirá a los clientes de la entidad financiera disponer de cinco perfiles de inversión basados en algoritmos que les selecciona las mejores carteras de fondos de inversión. El vehículo concreto que utilizará será un "Unit Link", seguro de vida (Caser es la compañía) que invierte lo aportado por los clientes en los fondos de inversión seleccionados, repercutiéndoles los beneficios o las pérdidas.

- Inbestme Europe AV, S.L., dada de alta en la CNMV en febrero de 2017. Invierte a largo plazo, diversificando de forma global.

Una larga lista que no para de crecer, aportando mejoras al consumidor financiero, pero también nuevos riesgos. En la Asociación Española de Fintech e Insurtech (AEFI) ya hay 91 empresas asociadas[18]. Más de un centenar si tomamos el listado de SpanishFintech[19].

Estamos asistiendo al crecimiento y consolidación de un nuevo sector financiero basado en la tecnología que el consumidor financiero aún apenas conoce y cuya oferta es cambiante y de creciente complejidad. La educación financiera es básica para que el consumidor se beneficie plenamente de la innovación aplicada a las finanzas personales.

[17] Ver nota de prensa del acuerdo en el siguiente enlace: http://www.evobanco.com/que-es-evo/noticia/EVO-SE-ALIA-CON-FINIZENS-PARA-CONVERTIRSE-EN-EL-PRIMER-BANCO-EN-OFRECER-SERVICIOS-DE-ROBOADVISOR/.

[18] Socios AEFI en el siguiente enlace: https://asociacionfintech.es/asociacion/asociados-aefi/.

[19] Mapa Fintech en el siguiente enlace: http://spanishfintech.net/mapa-fintech-espana/.

PENSAMIENTO ECONÓMICO

La justificación de la progresividad impositiva en perspectiva histórica a través de la obra de Scheve y Stasavage

José M. Domínguez Martínez

Resumen: Este trabajo tiene como propósito plantear el análisis de la justificación de la progresividad impositiva desde una perspectiva histórica a partir de la obra de Kenneth Scheve y David Stasavage "Taxing the rich". Se considera que el estudio de la evolución histórica de la aplicación de la progresividad en los sistemas impositivos reales y de las contribuciones doctrinales resulta de gran interés y utilidad para la enseñanza de la teoría de la imposición y la evaluación de una característica fiscal tan relevante como la progresividad.

Palabras clave: Progresividad impositiva; justificación; justicia fiscal; historia; Kenneth Scheve; David Stasavage.

Códigos JEL: D31; D63; H21; H24.

El carácter progresivo de los impuestos, en particular del impuesto sobre la renta de las personas físicas, es algo que apenas está sometido a discusión (Domínguez Martínez, 2016a). Tanto social como políticamente resulta bastante extraño no encontrar un respaldo a la progresividad como posición ideológica dominante. ¿Ocurre lo mismo si nos adentramos en los dominios de la teoría económica? En una época dominada por el fenómeno de la "posverdad", ¿podría afirmarse que el aura de la progresividad impositiva encaja en la definición dada a ese vocablo?[1]

Con alguna que otra sorpresa, si efectuamos un recorrido por la historia del pensamiento económico, nos encontramos con un panorama ciertamente controvertido que no permite hallar un refrendo inequívoco, en un plano puramente "técnico", de la progresividad.

Ante esta situación, Kenneth Scheve y David Stasavage, en una obra publicada en 2016, "Taxing the rich", de la que se da cuenta en estas páginas, nos proponen realizar un interesante periplo por la historia de la justicia fiscal, a fin de tratar de localizar las raíces doctrinales de la progresividad impositiva: ¿cuál es la argumentación más sólida para defender que quienes obtienen más ingresos paguen un mayor porcentaje de estos en forma de impuesto sobre la renta? Como ha sintetizado Greenhalgh (2016), la cuestión planteada por dichos autores es "si tal enfoque progresivo es de hecho también justo".

A lo largo de la historia, los economistas han aportado, sin haber logrado nunca hallar la piedra filosofal incontrovertida, diversos enfoques acerca de la graduación de los tipos impositivos. Mención particular por su influencia en el debate merece el principio del sacrificio igual postulado por John Stuart Mill a mediados del siglo XIX: se dará una igualdad de trato a los contribuyentes siempre que los pagos impositivos conlleven el mismo sacrificio. Lejos de las pretensiones de su autor, que estaba convencido de que el criterio de justicia implícito en dicho canon llevaría a fundamentar una estricta proporcionalidad en el impuesto sobre la renta, han sido diversas las interpretaciones prácticas de su aplicación y contrapuestas las conclusiones alcanzadas[2].

Tampoco las modernas teorías de la imposición óptima, a pesar de estar amparadas en un impresionante arsenal matemático, han alcanzado el éxito esperado, sin lograr desembarazarse de supuestos concretos para llegar a un determinado diseño de las escalas de gravamen.

Así, tras constatar las dificultades para apuntalar la progresividad impositiva en un plano puramente técnico, Scheve y Stasavage sostienen que los argumentos políticamente más poderosos para gravar más fuertemente a las personas con mayor renta son los basados en la teoría de la compensación. En esencia, esta postula que si los ricos han sido privilegiados por alguna intervención pública, mientras que otras personas no, entonces es justo que los primeros sean gravados más intensamente para compensar dicha ventaja. Según los citados autores, el principal argumento compensatorio está conectado con el servicio militar obligatorio y vendría a explicar por qué fueron las grandes guerras de principios y mediados del siglo XX las que propiciaron la intensificación de la imposición de los ricos, y no los conflictos anteriores o posteriores. La movilización de masas ante las guerras ha sido, según este razonamiento, la principal fuerza que ha configurado el desarrollo de las políticas impositivas progresivas durante el último siglo.

Con posterioridad a la movilización de las tropas no profesionales, la aplicación de elevados impuestos

[1] "Relacionado con o indicativo de circunstancias en las que los hechos objetivos son menos influyentes en conformar la opinión pública que las apelaciones a la emoción y a la creencia personal" (Oxford Dictionaries).

[2] Existen tres interpretaciones del principio del sacrificio igual: sacrificio absoluto, proporcional y marginal. Vid. Domínguez Martínez (2014, págs. 87-89).

sobre las personas ricas adquirió un nuevo estatus arropado dentro de la imprecisa noción de capacidad de pago o económica, o simplemente bajo la proclamación de que dicha forma de gravamen es "justa", sin dar ninguna explicación, señalan los referidos profesores. Para estos, en la época actual, en la que la movilización humana en los conflictos bélicos es mucho menor, el argumento sobre la "conscripción de la riqueza" no tiene ya el mismo peso.

El enfoque de la compensación sí sigue teniendo plena vigencia si se considera que quienes perciben grandes emolumentos han contado con ventajas especiales, procedentes o no del sector público, en el proceso de su generación. En cambio, si el origen de los ingresos es plenamente legítimo, recientes sondeos de opinión evidencian que parte de la población estima que la progresividad puede representar un incumplimiento del principio de un tratamiento igual en una sociedad democrática.

La obra aquí reseñada tiene un interés adicional en el sentido de que ofrece un amplio análisis de la aplicación efectiva de la progresividad a lo largo de los siglos XIX y XX. Ponen de relieve que los tipos de gravamen utilizados han sido, en general, inferiores a lo que cabría esperar si la mayoría de los pobres y las clases medias votasen para expropiar a los ricos. Encuentran indicios de que las guerras de movilización de masas estuvieron asociadas a un incremento de los tipos medios de la imposición sobre la renta y que es defendible dar a dicha relación una interpretación causal.

En una etapa marcada por extraordinarias desigualdades de renta y de riqueza, la progresividad impositiva está llamada a seguir teniendo un gran protagonismo, aunque, no obstante, también tiene garantizada una controversia que se prolonga desde hace siglos[3]. Ahora bien, según Scheve y Stasavage (2016, pág. 12), "*la sabiduría recibida es que la imposición progresiva es natural en una democracia, ya que el grueso de la población la quiere, a menos que crean que los efectos de incentivo adversos de aplicarla sean demasiado grandes, o a menos que la democracia llegue a ser de algún modo 'raptada' por los ricos*". Más allá incluso de una "postverdad", ¿nos encontramos realmente ante un supuesto de "preverdad"?

Sin embargo, al reflexionar acerca del futuro de la imposición sobre las personas ricas, Scheve y Stasavage constatan que, en el siglo XXI, muchas de las personas que contestan a encuestas sobre preferencias fiscales parecen pensar lo mismo que los detractores de la primera experiencia relevante de la progresividad impositiva en la Florencia renacentista, quienes argüían que esta violaba la norma básica del derecho a un trato igual en una república.

Referencias bibliográficas

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2014). "Sistemas Fiscales. Teoría y práctica", ETC.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2016a):"La justificación de la progresividad impositiva", *Sur*, 16 de diciembre.

DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, J. M. (2016b): "La noción de progresividad impositiva: de la teoría a la praxis", Instituto de Análisis Económico y Social de la Universidad de Alcalá, WP 05-2016.

GREENGALGH, H. (2016): "Review: 'Taxing the Rich: A History of Fiscal Fairness in the United States and Europe', by Kenneth Scheve and David Stasavage", *Financial Times*, 25 de abril.

OXFORD DICTIONARIES: "Post-truth", en.oxforddictionaries.com.

SCHEVE, K., Y STASAVAGE, D. (2016): "Taxing the rich. A history of fiscal fairness in the United States and Europe", Russell Sage Foundation, Princeton University Press.

[3] De ella, hemos tratado de recoger los aspectos esenciales en Domínguez Martínez (2016b).

ENSEÑANZA DE LA ECONOMÍA

La importancia del pensamiento crítico en el proceso de enseñanza-aprendizaje de la Economía

José M. Domínguez Martínez

Resumen: En este trabajo se pone de relieve la importancia de practicar un enfoque de "pensamiento crítico" en el proceso de enseñanza-aprendizaje, en general, y de la Economía, en particular, a partir de la obra de Daniel Levitin "A field guide to lies and statistics. A neuroscientist on how to make sense of a complex world".

Palabras clave: Daniel Levitin; pensamiento crítico; estadísticas; gráficos; razonamiento.

Códigos JEL: A10; A20.

Vivimos en la sociedad de la información, aunque, a veces, no sabemos si en realidad lo es de la desinformación y la manipulación, inmersos, como estamos, dentro de un proceso imparable en el que se expanden mensajes que van calando en nuestras mentes y condicionando nuestros comportamientos, en no pocas ocasiones sin contar con una adecuada fundamentación. Y ello sin necesidad de hablar de la influencia de las creencias y dogmas extendidos que, de manera explícita o tácita, impiden expresar opiniones fuera del estricto cerco de los cánones impuestos. Resulta verdaderamente paradójico que, en una democracia avanzada, puedan existir lo que son algo más que vestigios de censura - en unos casos ex ante y, en muchos otros, ex post- que, naturalmente, no emanan del ordenamiento jurídico. "La verdad no depende del voto", sostenía Kant, pero ese precepto no contaba con la influencia de las nuevas tecnologías en la formación de las opiniones colectivas y en la determinación de los veredictos sociales.

Lo que sí parece innegable es que estamos en una sociedad caracterizada por una hiperabundancia de elementos informativos, lo que plantea un reto enorme para su procesamiento y su adecuada interpretación. "Hoy día, la información está disponible casi instantáneamente, pero cada vez es más difícil decir lo que es verdad y lo que no, cribar entre los diversos mensajes que oímos y reconocer cuando contiene información incorrecta, pseudohechos, distorsiones y mentiras completas", asevera Daniel Levitin en la introducción de la obra de la que pretendemos dar cuenta en estas páginas: "A field guide to lies and statistics. A neuroscientist on how to make sense of a complex world", Penguin, 2017 (xi + 292 páginas).

Asimismo, nos recuerda que en los últimos cinco años hemos creado más información que en toda la historia anterior de la humanidad. La desinformación ha sido un rasgo presente a lo largo de esa historia, pero recientemente ha proliferado de manera extraordinaria. La desinformación aprovecha cualquier vehículo, ya sea el de los datos estadísticos, el de las representaciones gráficas o el de la palabra.

Según el autor del libro, Doctor en Psicología y actualmente Decano de Ciencias Sociales de Minerva Schools en San Francisco, necesitamos pensar crítica y cuidadosamente acerca de los números y las palabras que nos encontramos en las más diversas fuentes si queremos tener éxito en el trabajo, en nuestro tiempo libre y en dar sentido a la mayor parte de nuestras vidas.

Con ese objetivo nos propone un recorrido expositivo encaminado a proporcionar algunas claves para mejorar nuestra capacidad de evaluar los datos estadísticos, los textos escritos y las situaciones de la vida real. Son las tres partes en las que se divide el libro.

La primera, dedicada a la evaluación de los números, arranca con la recomendación de la aplicación del test de la plausibilidad o verosimilitud. A este respecto, nos viene a la memoria la noticia publicada hace algún tiempo en algunos medios según la cual en el mundo los usuarios de un conocido programa informático habían llegado ya a la cifra de dos "billones" de personas. No es, desde luego, la primera vez que la traducción del vocablo "billion" (mil millones) gasta alguna mala pasada. Por otra parte, Levitin nos recomienda que, aunque alguna frase sea verosímil, ello no significa que debamos aceptarla sin más.

En esta misma parte, el autor ilustra acerca de una serie de errores elementales cometidos, consciente o inconscientemente, por quienes presentan informaciones gráficas o estadísticas. Al explicar la noción de progresividad impositiva, solía preguntar a mis alumnos que a qué modalidad de impuesto correspondía una curva representada en la pizarra, con una pendiente positiva y creciente. La mayoría de las opiniones se decantaban por un impuesto de carácter progresivo. Sin embargo, la curva no representaba nada en concreto, ya que no se habían especificado las variables de los ejes horizontal y vertical. De hecho, el impuesto sería progresivo si se representaran la renta y la cuota tributaria, respectivamente, o regresivo, si, alternativamente, las variables fueran la renta y la renta después de impuesto. Otras manipulaciones pueden ser algo más

difíciles de percibir a primera vista y requieren una mayor observación, en función de la experiencia personal en el manejo de representaciones gráficas.

En un ensayo publicado en el primer número de eXtoikos, Juan Ceyles Domínguez alertaba, a través de un estilo literario, acerca de la utilización de aquellas en el ámbito de la Economía. En el libro de Levitin encontramos un muestrario de usos inadecuados, ideados para inducir equívocos en el intérprete. De la crítica no se libra ni siquiera el actual CEO de Apple, por utilizar un gráfico que no permitía apreciar la tendencia reciente de las ventas del gigante tecnológico. Otras advertencias sobre el uso de las medias y otros indicadores estadísticos resultan de gran utilidad. Así, por ejemplo, la afirmación de que la esperanza de vida de los nacidos en 1990 era de 72 y 79 años para hombres y mujeres, respectivamente, frente a 38 y 40 para los nacidos en 1850 debe ser matizada. La esperanza de vida ha aumentado entre ambos años, pero no de manera tan radical. En realidad, el cálculo de las medias se ve afectado por las elevadas tasas de mortalidad infantil a mediados del siglo XIX. Una vez que se controla dicho efecto, las diferencias de esperanza de vida no son tan mayúsculas.

El recordatorio de que una simple correlación estadística no implica necesariamente una relación de causalidad es una constante a lo largo del texto, como también el cálculo adecuado de las probabilidades. La exorbitante tasa de desempleo juvenil de España, cifrada en un informe en un 60%, se utiliza como ejemplo aclaratorio sobre la improcedencia de la amalgama indiscriminada de datos. La referida tasa procedía de un cómputo en el que, además de los jóvenes despedidos y en proceso de búsqueda de trabajo, se incluían también a quienes no estaban buscando un empleo. En el terreno del manejo de las probabilidades, Levitin recuerda que muchos ciudadanos inocentes han ingresado en prisión porque alguien no ha sabido diferenciar entre la probabilidad de una coincidencia del tipo de sangre, siendo inocente, y la probabilidad de ser inocente, dándose una coincidencia del tipo de sangre. Si se determina que la probabilidad de que la sangre encontrada en la escena del crimen se corresponda, por casualidad, con la del acusado es solo del 1%, esto no es lo mismo que decir que haya solo un 1% de probabilidad de que el acusado sea inocente.

La segunda parte está dedicada a la evaluación de las palabras, para lo que se recomienda seguir las mismas pautas que con las estadísticas y los gráficos. Levitin señala que una gran parte del problema interpretativo radica en que el cerebro humano a menudo hace composiciones a partir de consideraciones emocionales, y luego busca justificarlas: “Y el cerebro es una máquina autojustificativa muy poderosa”. La identificación de los verdaderos expertos es una tarea sumamente relevante a la hora de calibrar la consistencia de los mensajes recibidos. Una considerable atención se presta al análisis de creencias como la del denominado “efecto Mozart”. Según algunos experimentos, la audición de música del gran compositor austríaco durante veinte minutos al día lleva a elevar temporalmente el cociente intelectual. El contraste con lo acaecido en personas integrantes de un grupo de control ajenas al tratamiento estudiado, en este caso la audición de música, es esencial para extraer alguna conclusión mínimamente sólida.

El espigueo de datos es otra de las prácticas contra las que nos previene Levitin, cuyo análisis lleva también a relativizar algo el previsible temible impacto futuro del cáncer. Una parte del ascenso de su incidencia obedece a que las personas no están falleciendo por otras causas.

Ya en la tercera parte le toca el turno a la utilización del razonamiento lógico para abordar las más diversas situaciones que podemos encontrar en la vida real. La construcción de silogismos y las falacias lógicas (correlación espuria, composición de riesgos y probabilidades, perseverancia de las creencias) centran la atención, además del examen de varios casos de estudio concretos.

En el capítulo final, de conclusiones, Daniel Levitin incide en el “sesgo anticientífico” que se ha adentrado en el discurso público y en Internet. Tanto o más peligroso resulta el “sesgo de antiescepticismo” generado en la Red, toda vez que muchas personas consideran que si algo aparece en esta, tiene que ser cierto. Ante la inexistencia de alguna “sabiduría central confirmatoria”, Levitin sostiene que la responsabilidad de verificar las afirmaciones ha de recaer en cada uno de nosotros.

Para ello se requiere una forma de pensar cuidadosa y algo tan importante como la dedicación de tiempo. “Pensar, críticamente”, las palabras que encabezan la introducción de esta obra son, a nuestro entender, la mejor recomendación que puede hacerse para “estar dos pasos por delante de los millones de mentiras que están ahí fuera en la Red, y por delante de los mentirosos y absolutos incompetentes que las perpetran”… “Thinking, critically”, “Critically Thinking”… “Thin King”: ciertamente el pensamiento debe ser el rey, pero no podemos olvidar que no pocas veces es un rey bastante delgado y precario para hacer frente a enemigos tan numerosos y poderosos.

COYUNTURA ECONÓMICA

Indicadores económicos básicos

Instituto Econospérides

	Economía internacional				Economía española		Economía andaluza		Periodo dato 2017	Fuentes	Comentario
	EE.UU.		Eurozona								
	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017			
Actividad económica											
1. PIB a precios de mercado (T.V.Interanual (%))	2,6	1,5	1,9	1,6	3,3	3,2	4,0	2,8	II Trim.	BdE, INE y AEEA	Crecimiento sustentado en el buen comportamiento de la demanda interna, y, en concreto, por los agregados de gasto del sector privado
2. Demanda nacional (aportación al crecimiento. p.p.)	3,3	1,4	1,7	1,9	3,3	2,6	3,4	1,5			
3. Sector exterior (aportación al crecimiento. p.p.)	-0,7	0,1	0,2	-0,3	0,0	0,6	0,6	1,3			
Mercado laboral											
4. Ocupación (T.V.Interanual (%))	1,7	1,9	1,0	1,2	2,5	2,8	5,1	3,0	II Trim.	Eurostat e INE	Crecimiento del empleo, si bien no se ha traducido en una reducción significativa de la tasa de paro en España y en Andalucía
5. Tasa de paro (%)	5,3	5,0	10,9	9,9	22,0	19,3	31,5	28,5			
Precios											
6. IPC (T.V.Interanual (%))	0,1	1,5	0,0	0,4	-0,6	0,0	-0,5	-0,1	I Trim.	Eurostat e INE	Continuidad de la evolución negativa de los precios en España, apoyada en la caída de los precios del petróleo
Sector exterior											
7. Balanza de pagos. Saldo comercial (T.V.Interanual (%))	22,7	45,4	9,5	10,2	18,1	1,4	54,3	189,2	II Trim.	Eurostat, INE e IEA	Aumento del superávit comercial en España y en Andalucía debido a la ampliación del saldo con la UE
Sector público											
8. Superávit (+)/Déficit (-) Total AA.PP. (%s/PIB)	-4.4	-4,6	-2,1	-1,8	-5,1	-4,6	-1,2	-0,2	Prev.	BCE, BdE y JA	Aumento de la deuda pública
9. Deuda pública (%s/PIB)	105,2	108,1	92,6	91,6	99,8	99,5	21,9	21,8	Prev.		
Sector monetario y financiero											
10. Tipo de interés de intervención (%)	0,5	0,5	0,05	0,05	--	--	--	--	I Trim.	Fed, BCE, BdE y WFE	Continuidad del proceso de desacapalancamiento del sector privado
11. Tipos de interés de mercado (%)(2)	0,32	0,81	0,17	-0,06	--	--	--	--			
12. Rendimiento de la deuda pública a 10 años. Media (%)	2,14	1,75	1,27	0,87	1,74	1,42	--	--			
13. Índice General del Mercado de Valores. Valor Cierre (%)(3)	1,1	-6,5	-8,9	12,2	1,1	-17,4	--	--			
14. Crédito a familias y empresas (T.V.Interanual (%))	1,1	1,6	-0,2	-0,1	-4,0	-4,9	-5,9	-3,0			
15. Depósitos de familias y empresas (T.V.Interanual (%))	5,0	-1,0	1,2	2,5	-0,3	0,8	0,7	2,3			

Notas:
(1) Correspondiente a la Junta de Andalucía.
(2) Tipos de interés interbancario a 1 año para EE.UU.; Euríbor a 1 año para la Eurozona.
(3) Índice S&P 500 para EE.UU.; Índice Eurostoxx 50 para la Eurozona; Índice Ibex-35 para la economía española.

(Fecha actualización: 31.8.2017)

GRÁFICO SELECCIONADO

La distribución de música: el impacto del cambio tecnológico

Nuria Domínguez Enfedaque

Resumen: Esta nota tiene como objeto poner de manifiesto las tendencias observadas en el mercado de distribución de música grabada a raíz de la disrupción causada por los cambios tecnológicos.

Palabras clave: Música, distribución, canales, *streaming*.

Códigos JEL: 033; Y10, Z11.

En el año 1999, los ingresos globales de la industria de música grabada alcanzaron la cifra de 23.800 millones de dólares. En 2005, habían disminuido hasta los 20.000 millones de dólares, acumulando una caída del 16% en ese período. El asalto de las facilidades tecnológicas parecía anunciar un declive irrefrenable de las ventas de música grabada, a través de uno u otro dispositivo, ante la imparable ola de las transmisiones de registros musicales eludiendo los derechos de propiedad y el consiguiente pago de un peaje dinerario.

Como ha señalado Gapper (2017), la música se encontraba situada entre las primeras industrias en ser objeto de la disrupción digital y pronto los sellos discográficos se vieron seriamente afectados adversamente en sus corrientes de ingresos. Sin embargo, a pesar de cometer una serie de errores, el sector mantuvo la fe en que la música grabada constituye un producto valioso por el que merece la pena pagar. El éxito alcanzado por Spotify, que, pese a tener una línea de acceso gratuito, ha captado a unos 50 millones de usuarios de pago, refleja el acierto de esa apreciación estratégica.

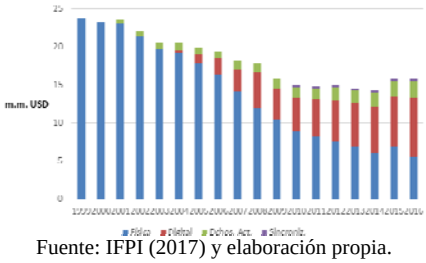
La industria se está recuperando en los últimos años, logrando, de hecho, invertir la tendencia continuada de descenso de los ingresos, aunque esté aún lejos de las cifras de 1999 (gráfico 1)[1]. A pesar de los incrementos registrados en los años 2015 y 2016, no resulta fácil recuperar de golpe la caída del 40% sufrida por los ingresos entre 1999 y 2014 (IFPI, 2017, pág. 11; Fildes, 2017).

De manera simultánea a esa evolución de los ingresos totales, la composición de estos se ha ido alterando de manera muy significativa (gráfico 1). Así, mientras que en 1999 la totalidad de los ingresos correspondía a la venta de productos con soporte físico, en 2016, estos representan poco más de un tercio, en tanto que la distribución digital, esencialmente a través del *streaming*, es la forma predominante, con un 50% del total. Los ingresos por derechos de actuación, con un 14%, y los de sincronización, con un 2%, completan el reparto.

Las previsiones para el año 2029 difundidas por Goldman Sachs (Gapper, 2017) apuntan hacia un dominio casi absoluto del *streaming*, con cerca de un 90% del total. La entrada de importantes operadores como Amazon en el negocio da idea de su potencial (Nicolaou, 2017).

Por otro lado, por lo que respecta a las descargas digitales de pago, su época, como destaca The Economist (2016), ha sido corta: ya en 2015 el gasto en suscripciones a servicios de *streaming* fue superior al de descargas digitales.

Gráfico 1. Ingresos globales de la industria de la música grabada



Fuente: IFPI (2017) y elaboración propia.

Referencias bibliográficas

FILDES, N. (2017): "Revenue generated by streaming music services surged 60% in 2016", *Financial Times*, 25 de abril.

GAPPER, J. (2017): "How the music industry came back to life", *Financial Times*, 5 de abril.

IFPI (2017): "Global Music Report 2017: annual state of the industry".

NICOLAOU, A. (2017): "Amazon is mainstreaming on music in bid for digital leadership", *Financial Times*, 26 de abril.

THE ECONOMIST (2016): "When life gives you lemons", 7 de mayo.

[1] Hay que tener en cuenta, además, que las cifras del gráfico están expresadas a precios corrientes.

RADIOGRAFÍA ECONÓMICA

La forma jurídica de la actividad empresarial en España

José M. Domínguez Martínez

Resumen: Esta nota tiene por objeto mostrar a grandes rasgos las principales formas jurídicas a través de las que se lleva a cabo la actividad empresarial en España.

Palabras clave: Empresas; formas jurídicas; España.

Códigos JEL: L22.

Como se pone de manifiesto en Edufinet (2016), a lo largo del tiempo, el ordenamiento legal español ha establecido el marco jurídico en el que las empresas han de realizar sus operaciones mercantiles, definiendo los derechos y obligaciones que se derivan de la adopción de las distintas fórmulas jurídicas. La forma jurídica elegida puede tener importantes repercusiones en numerosos aspectos relevantes para la actividad empresarial.

Una primera gran decisión nos sitúa en la disyuntiva de realizar la actividad empresarial de forma individual o de forma asociativa. La primera opción se caracteriza por la responsabilidad patrimonial ilimitada, si bien, a raíz de la nueva fórmula del emprendedor con responsabilidad limitada, el empresario puede limitar parcialmente la responsabilidad que se derive de su actividad económica, excluyendo, dentro de ciertos topes cuantitativos, la vivienda habitual.

Las formas asociativas existentes en España pueden clasificarse en tres grandes grupos: 1) sociedades civiles; 2) sociedades mercantiles, y 3) otras formas asociativas.

Las sociedades mercantiles se dividen, a su vez, entre capitalistas y personalistas. Dentro de las primeras cabe, a su vez, diferenciar entre las anónimas, las de responsabilidad limitada, las limitadas de formación sucesiva, las limitadas de nueva empresa y las sociedades laborales. Por su parte, las personalistas pueden ser colectivas y comanditarias.

Por último, dentro de las otras formas asociativas se encuadran las cooperativas, las comunidades de bienes, las herencias yacentes, las agrupaciones de interés económico, las uniones temporales de empresas y las sociedades de profesionales, amén de otras fórmulas diversas.

Para tener una visión de la condición jurídica de sector empresarial español en la actualidad podemos acudir a la información proporcionada por el Instituto Nacional de Estadística (INE) a través del Directorio Central de Empresas (DIRCE). Según el INE (B, pág. 5), una empresa *"corresponde a una unidad organizativa de producción de bienes y servicios, que disfruta de una cierta autonomía de decisión, principalmente a la hora de emplear los recursos corrientes de que dispone"*.

De la consulta de dicha fuente estadística, a partir de los datos a 1 de enero de 2016 podemos extraer las siguientes observaciones:

i. A esa fecha operaban en España 3,2 millones de empresas.

ii. Sin embargo, debe tenerse presente que en más de la mitad de los casos (un 52% del total) se trataba de empresas individuales (gráfico 1).

iii. Dentro de las que tienen forma asociativa, prácticamente las tres cuartas partes son sociedades de responsabilidad limitada, con un total de cerca de 1,2 millones.

iv. Las sociedades anónimas, cuyo número asciende a unas 85.000, tan solo representan un 5,5% del total.

v. Completan el cuadro las asociaciones y otras formas jurídicas variadas (11,6%) (entre las que, a título casi anecdótico, se engloban las aproximadamente 260 sociedades personalistas existentes), las comunidades de bienes (7,5%) y las cooperativas (1,3%).

vi. No obstante, como es bien sabido, no existe una correpondencia directa entre el porcentaje de las diferentes formas jurídicas y el peso de las mismas dentro de la actividad económica. Así, de las 1.734 empresas con 500 o más empleados, 834 son sociedades anónimas y 523, sociedades limitadas. Así, el 78% de las empresas de dicho tamaño son sociedades de ambas categorías.

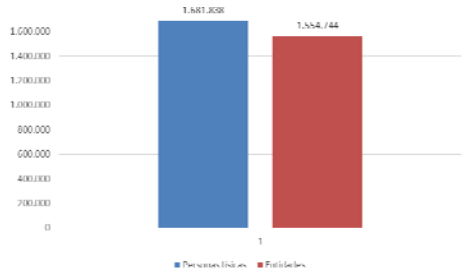
Referencias bibliográficas

EDUFINET (2016): "Guía Financiera para Empresarios y Emprendedores", Thomson Reuters Aranzadi, 2ª edición.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (A): "Directorio Central de Empresas", www.ine.es.

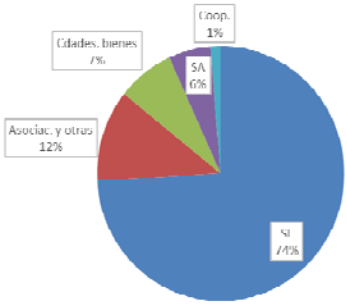
INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS (B): "Explotación estadística del DIRCE. Metodología", www.ine.es

Gráfico 1. La forma jurídica de la las empresas en España: individual vs. asociativa, a 1-1-2016



Fuente: INE y elaboración propia.

Gráfico 2. Distribución de las empresas (entidades) en España, a 1-1-2016



Fuente: INE y elaboración propia.

METODOLOGÍA ECONÓMICA APLICADA

El desafío metodológico de la medición de la productividad

José M. Domínguez Martínez

Resumen: La presente nota tiene como objeto reseñar los aspectos básicos relativos al concepto y a la medición de la productividad, según la metodología de la OCDE. Asimismo se efectúan diversas consideraciones acerca de los problemas metodológicos existentes en este ámbito.

Palabras clave: Productividad; concepto; acepciones; medición; metodología; OCDE.

Códigos JEL: D2; O40.

La productividad, históricamente, ha desempeñado un papel crucial en el progreso de la humanidad. La productividad es un determinante clave de la actuación económica de un país y una palanca esencial de los cambios en el nivel de vida. Un aumento de la producción por hora de trabajo permite ampliar lo que se produce con el mismo número de horas, o producir lo mismo con menos horas, y reducir el coste de producción. Incluso puede llevar a una mayor producción incurriendo en un menor número de horas.

Pese a la trascendencia de esta variable, el análisis y la medición de la misma están plagados de escollos. Un reciente informe de la OCDE (2017) lleva a cabo una recapitulación de los principales aspectos metodológicos que resulta de gran utilidad. Como se expone en dicho informe, aunque se hable genéricamente de productividad, esta admite varias aproximaciones:

i. La productividad del trabajo representa la cantidad de producción obtenida por unidad de trabajo (normalmente, hora trabajada). Es un concepto bastante simplista (de hecho, suele denominarse productividad aparente), ya que la relación entre la producción y el trabajo utilizado depende en gran medida de la presencia de otros factores, tales como el capital físico y los activos intangibles disponibles en el proceso de producción, así como de la eficiencia técnica y de los esquemas organizativos.

ii. La productividad del capital muestra la mayor o menor eficiencia con la que el capital se utiliza para generar un producto. Suele medirse como la relación entre la producción y los servicios de capital empleados. Algunas otras precisiones también serían necesarias en este apartado.

iii. Aunque con los matices señalados, las dos nociones anteriores se centran por separado en el trabajo y en el capital. Los economistas añaden el concepto de productividad total de los factores (multifactorial) para tener en cuenta la eficiencia global con la que el trabajo y el capital se utilizan en el proceso de producción. Un aumento de la productividad del trabajo representa un mayor nivel de producto por cada hora trabajada. Esto puede lograrse si se utiliza una mayor cantidad de capital por unidad de trabajo (intensificación del capital) o si se mejora la eficiencia global de la utilización conjunta del capital y del trabajo (productividad multifactorial). Esta última se mide de manera residual, es decir, recoge la parte del crecimiento de la producción que no puede ser explicada por el crecimiento de los recursos de trabajo y de capital. Una interpretación extendida considera que capta el progreso tecnológico, si bien la OCDE efectúa algunas cautelas al respecto. Otras interpretaciones consideran que las mejoras organizativas en las empresas y, muy especialmente, la calidad de la función empresarial, de la gestión, son fundamentales (Ontiveros, 2016).

Aun cuando existe una detallada metodología para la medición de la productividad, la explicación de algunas tendencias de los indicadores básicos está sembrada de dudas. A este respecto, el retroceso de la productividad observado recientemente en algunos países desarrollados ha dado pie a lo que ha venido a denominarse “el misterio de la productividad”, particularmente llamativo en una etapa de grandes transformaciones tecnológicas (OCDE, 2016). Como apunta la OCDE (2015, pág. 2), existen opiniones contradictorias acerca del potencial de la innovación para seguir impulsando el crecimiento. Así, hay economistas que llaman la atención acerca de las limitaciones de las cuentas nacionales tradicionales para recoger el verdadero impacto de las nuevas tecnologías (Kay, 2015), mientras que otros analistas manifiestan su escepticismo sobre las aportaciones de los adelantos tecnológicos (del Pino, 2017).

En definitiva, nos encontramos ante un panorama complejo, en el que las dificultades referentes a la medición de la productividad se agravan por las deficiencias existentes en el cómputo del producto interior bruto. Más allá del uso de los sofisticados modelos empleados para la cuantificación de la productividad, con objeto de poder transmitir lo más claramente posible el papel de los diferentes factores

explicativos de la productividad sería preciso disponer de una "contabilidad sencilla"[1].

Partiendo de la premisa de una medición lo más ajustada y correcta posible del PIB, esa contabilidad debería poder aportar una detallada información respecto a la comparación del PIB por hora trabajada en dos momentos del tiempo. Concretamente, debería concretar los cambios registrados, en su caso, al menos, en los siguientes apartados, incluyendo factores directos y otros condicionantes:

- Capital humano.
- Capital físico.
- Tecnología empleada.
- Aspectos organizativos.
- Gestión empresarial.
- Dedicación efectiva del trabajo.
- Políticas retributivas.
- Dinámica del mercado.

Indudablemente, algunos de los anteriores aspectos no se prestan a una fácil cuantificación, pero si no se puede obtener una información detallada de ellos, pueden extraerse conclusiones sesgadas sobre los auténticos vectores de la productividad.

[1] Aunque, por supuesto, no lo sea tanto obtener la información de base necesaria.

Referencias bibliográficas

DEL PINO CALVO-SOTELO, F. (2017): "Tecnología banal, Estado obeso y productividad", *Expansión*, 10 de mayo.

KAY, J. (2015): "Miracles of productivity hidden in the modern home", *Financial Times*, 11 de agosto.

OCDE (2015): "El futuro de la productividad", Nota del Departamento Económico y de la Dirección de Ciencia, Tecnología e Innovación, julio.

OCDE (2016): "Productivity conundrum", *OECD Observer*, nº 305.

OCDE (2017): "OECD Compendium of Productivity Indicators 2017".

ONTIVEROS, E. (2016): "Calidad empresarial y prosperidad", *El País de los Negocios*, 27 de marzo.

RAZONAMIENTO ECONÓMICO

¿Cuál es el precio óptimo de un bien o servicio desde el punto de vista social?

José M. Domínguez Martínez

Resumen: Esta nota tiene como propósito exponer el argumento básico para la fijación del precio óptimo de un bien o servicio desde el punto de vista social.

Palabras clave: Fijación de precios; óptimo social; coste marginal.

Códigos JEL: D40; D61.

En una economía, ya sea de mercado o dirigida por alguna autoridad central, el precio de los bienes y servicios es una referencia esencial para la toma de decisiones económicas. Aporta una información crucial tanto a los demandantes como a los productores. No es de extrañar que la anterior sea una cuestión nuclear para el análisis económico.

Podemos aproximarnos al problema de la fijación del precio óptimo separadamente desde las perspectivas del consumidor y del productor.

Para el primero, si dejamos aparcado el peculiar caso de los "bienes de prestigio", lo ideal es que el precio de los productos de demanda sea lo más bajo posible, incluso nulo. Con independencia de los precios que hayan de afrontarse en la realidad en cada mercado concreto, el consumidor tendrá una valoración personal de cada unidad del bien o servicio que pueda considerar adquirir u obtener. Normalmente, dicha valoración y la consiguiente cantidad que estaría dispuesto a pagar tienden a disminuir con el número de unidades obtenidas (por ejemplo, 100 euros por la primera unidad, 90 euros por la segunda, 80 euros por la tercera…).

Desde el punto de vista del productor -no solo como algo deseable, sino ineludible para mantenerse en el ejercicio de su actividad empresarial- resultará necesario cubrir adecuadamente todos los costes incurridos para la obtención del producto. A efectos de nuestro análisis, suponemos que todos los recursos, incluido el capital utilizado, son retribuidos sin ningún tipo de abuso o distorsión.

El análisis quedaría incompleto si no incorporáramos la óptica social, mediante la adecuada consideración de los efectos externos asociados al bien o servicio en cuestión, es decir, si se generan beneficios o costes adicionales para otros integrantes de la sociedad distintos a los consumidores y a los productores del mercado estudiado. De nuevo, para no complicar innecesariamente el tratamiento del problema, suponemos que no se generan ni beneficios ni costes externos: los beneficios sociales son los que se desprenden de la valoración del consumidor; los costes sociales, todos aquellos en los que incurren las empresas productoras.

Una vez que un empresario ha tomado sus decisiones de producción, habiendo llevado a cabo las inversiones necesarias e incurrido en los costes fijos requeridos, le interesará producir y vender una unidad adicional del bien o servicio siempre que el precio le permita cubrir los costes variables adicionales (coste marginal) en que haya de incurrir.

Si tenemos ya identificados, por una parte, el beneficio social que se deriva del consumo de una unidad del bien o servicio, que, como valor mínimo, viene reflejado por el precio, y, por otro, el coste que dicha unidad origina para la sociedad (coste marginal), un criterio emerge de manera natural: mientras el precio que estén dispuestos a pagar los consumidores exceda del coste marginal, será interesante desde el punto de vista social incrementar la producción.

Dicho de otra forma, si el coste marginal es muy reducido o incluso llega a ser nulo, la ampliación de la producción permitirá incrementar el bienestar social siempre que el beneficio marginal de cada unidad adicional sea positivo y, en cualquier caso, superior al coste marginal, si éste es mayor que cero. Como señalan R. A. Musgrave y P. B. Musgrave[1], "*en tanto que el coste marginal sea inferior al precio o ingreso medio, la sociedad gana produciendo más. Esto es así porque el coste marginal mide el coste de recursos para la sociedad de producir una unidad adicional mientras que el precio mide el valor de una unidad adicional para el consumidor. La ganancia de la producción incrementada continúa hasta el punto en el que ambos se igualan*".

De la exposición anterior se desprenden varias consideraciones relevantes:

- El criterio de fijación del precio para asegurar una solución eficiente desde el punto de vista social, es decir, para que se aprovechen todas las oportunidades para incrementar el bienestar social, es que el precio sea igual al coste marginal.

[1]"Public finance in theory and practice", McGraw-Hill, 1984, pág. 734.

- Si la producción de unidades adicionales no conlleva ningún coste adicional, no tiene sentido que se excluya a ningún usuario o consumidor del disfrute del bien o servicio.

- Nos encontramos así con una disyuntiva: en la situación descrita, con un coste marginal nulo, la eficiencia dicta que no se restrinja a nadie del disfrute de un bien o servicio, por lo que no se generarían ingresos para las empresas productoras; si, por el contrario, estas cobran un precio, con la consiguiente limitación de los consumidores, se estaría mermando el bienestar social.

- Hasta ahora hemos estado razonando en términos marginales, centrándonos en la producción de unidades adicionales una vez que el proceso productivo ya está en marcha. Pero, ¿qué ocurriría si partiéramos de cero? Para poder llegar a obtenerse unidades con un coste nulo o próximo a cero hay que incurrir en una serie de costes fijos que han de cubrirse.

- Siendo así lo anterior, puede resultar paradójico que, dentro de la nueva economía, haya empresas que ofrecen servicios gratuitos a los usuarios, aparentemente sin posibilidad de recuperar los costes fijos. Naturalmente, no puede perderse de vista que una cosa es el precio cobrado a los usuarios y otra la corriente de ingresos obtenida como consecuencia de disponer de una amplia base de clientes, receptores de publicidad o fuente de valiosos datos comercializables.

CURIOSIDADES ECONÓMICAS

El retorno de los discos de vinilo

José M. Domínguez Martínez

Resumen: En esta nota se realizan algunas consideraciones en relación con el resurgimiento de los discos de vinilo en el mercado de la música grabada, reseñando algunos posibles factores explicativos.

Palabras clave: Música; discos vinilo; resurgimiento.

Códigos JEL: 033; Y10; Z11.

Para las personas de mi generación, que fuimos niños en la lejana década de los años sesenta del pasado siglo, el disco de vinilo representa un auténtico icono que transformó nuestras vidas. Tener la posibilidad de escuchar una canción preferida, sin tener que solicitarla a alguna de los programas radiofónicos -realmente imprescindibles en aquella época- significaba entrar en una nueva era. Aunque las limitaciones propias de entonces nos condujeran a hacerlo, inicialmente, en las entrañables máquinas instaladas en los salones de recreo, mientras lo permitiera la exigua economía adolescente. La audición de una canción era, en ese marco, un servicio sujeto a un precio del que se beneficiaban (o no, según las preferencias musicales) todos los presentes en el local.

Pero todo aquello queda muy atrás en el tiempo. Cox (2017) viene en nuestro auxilio para recordarnos que "*hace 50 años los Beatles dieron comienzo a uno de los mayores booms industriales del siglo XX. 'Sgt. Pepper's Lonely Hearts Club Band' fue el inicio de tres décadas de crecimiento explosivo de las ventas de música grabada… El disco fue más allá de la cultura, el arte y el entretenimiento*".

Después de semejante trayectoria de éxito, compartida luego con las cintas de audio, en la recta final del siglo XX el compact disc (CD) llegó para jubilar al vinilo. El reinado del CD ha sido intenso, pero, en un período de tiempo más reducido, ha sido puesto en jaque por las nuevas formas de almacenamiento y distribución de la música grabada.

Hunter-Tilney (2009) nos recuerda cómo un conocido *disc jockey* británico hubo de ampliar su vivienda para almacenar su amplísima colección de discos (26.000 LPs, 40.000 *singles* y 40.000 CDs). La extensión de los iPods y otros aparatos similares hizo realidad el milagro de recopilar miles y miles de canciones en un solo dispositivo de un tamaño más pequeño que una cajetilla de tabaco, mientras que el *streaming* ha abierto la puerta al "almacenamiento infinito" (Hunter-Tilney, 2009).

Además, contra todo pronóstico, frente a la tendencia descendente de los CDs, se vive un renacimiento de los discos de vinilo. En el Reino Unido se vendieron en 2016 3,2 millones de unidades, la cota más alta de los últimos 25 años (Hunter-Tulney, 2017). Son diversas las explicaciones de este sorprendente retorno de un símbolo de una época muy anterior a la revolución de las tecnologías de la información y la comunicación.

Algunas de tales explicaciones apuntan hacia aspectos psicológicos. Según una encuesta realizada en el Reino Unido, casi la mitad de los compradores de discos de vinilo no los habían oído un mes después de la compra e incluso un 7% de aquellos ni siquiera disponía de tocadiscos. De esta manera, se ha afirmado que el atractivo de un disco de vinilo radica tanto en su vertiente funcional como en su lado fetichista y en su concepción como un elemento de señalamiento social (Hunter-Tilney, 2017).

Según otras interpretaciones, los discos de vinilo, comprados a precios elevados, son, para algunas personas, una vía especial de patrocinio, una forma de devolver una cierta compensación (Witt, 2016). Las compras de discos de vinilo son realizadas incluso por *millennials*, de ahí que, según algunos analistas, la explicación del resurgimiento obedece a una exitosa estrategia de marketing que ha pulsado en la verdad fundamental de que los adolescentes quieren rebelarse contra los gustos de sus padres (Tett, 2016).

Otras líneas de razonamiento sugieren la tendencia, incluso entre los *millennials*, a tener un cierto respaldo físico de la música o la fotografía (Margolis, 2014). Pero un aspecto sin duda importante guarda relación con uno de los efectos colaterales de la revolución digital, la degradación de la calidad del sonido. Este hecho abre un hueco de negocio para aquellas persona aficionadas a la música que valoren de manera especial dicho rasgo (Hunter-Filney, 2009).

En este contexto, han surgido proyectos de negocio encaminados a aprovechar las oportunidades, no a partir de una estrategia de consumo de masas, sino selectiva, orientada hacia una gama de productos muy alta (Schubber, 2014).

Por otro lado, también de manera ciertamente paradójica, las nuevas tecnologías no discriminan las fuentes antiguas y abren vías para la incorporación del sonido del vinilo al consumo compartido. Hay ya iniciativas empresariales que, dentro del denominado "Internet de las cosas", están llevando las reproducciones reales de disco de vinilo a su difusión en red, mediante un servicio de suscripción (Barrett, 2016).

Nos encontramos, pues, ante un fenómeno multidimensional que no se puede despachar a la ligera y que va mucho más allá de lo que puede ser un repunte coyuntural de una manifestación del coleccionismo. Se trata, en suma, de un desarrollo cuyo análisis completo demanda un enfoque multidisciplinar, en el que, como mínimo, se den cita la Economía, la Psicología y la Sociología.

Referencias bibliográficas

BARRETT, H. (2016): "Technology enhances vinyl records", *Financial Times*, 7 de julio.

COX, R. (2017): "Lecciones económicas del 'Sgt. Pepper's", Breakingviews, Reuters, *CincoDías*, 5 de junio.

HUNTER-TILNEY, L. (2009): "The vinyl countdown", *Financial Times*, 8 de agosto.

HUNTER-TILNEY, L. (2017): "At last, the music industry rediscovers its mojo", *Financial Times*, 11 de enero.

MARGOLIS, J. (2014). "Here comes stuff: how the digital is becoming physical", *Financial Times*, 22 de diciembre

SCHUBBER, K. (2014): "Back to black: vinyl discs enjoy renaissance", *Financial Times*, 24 de octubre.

TETT, G. (2016): "The vinyl revival", *Financial Times*, 22 de diciembre.

WITT, S. (2016): "Digital natives still yearn for an analogue life", *Financial Times*, 28 de febrero.

LA ECONOMÍA VISTA POR SUS PROTAGONISTAS

La economía colaborativa

José María López Jiménez

La potencialidad de la economía colaborativa va mucho más allá de lo que podemos imaginar. No se trata de una promesa de futuro sino que, en muchos aspectos, las plataformas son una realidad que ya se utiliza en el día a día por los ciudadanos, como se muestra en la entrevista al usuario de una de ellas, Javier Marín, que es asiduo de BlaBlaCar y, como se puede comprobar, está más que satisfecho.

José María Hidalgo, profesional de la informática, aporta interesantes reflexiones que superan ampliamente las fronteras de su sector, para adentrarse en la verdadera razón de ser de las plataformas, que, en su opinión, deberían huir, en contra de la tendencia que se puede apreciar, de fines crematísticos. Su visión confirma que cualquier acercamiento a la economía colaborativa debe acometerse partiendo de varias disciplinas.

Ignacio Gomá, abogado buen conocedor de las monedas virtuales, sus potencialidades y su problemática, se inclina por un mundo en el que las monedas emitidas por los bancos centrales compartirán protagonismo con las monedas virtuales, de las que Bitcoin no es más que una entre otras 800. Las monedas virtuales habrán superado la prueba crucial cuando sean, sin oscilaciones excesivas, una auténtica reserva de valor. Pero la base del sistema de estas monedas, que es el “blockchain”, tiene capacidad para ser útil en muchos otros ámbitos distintos del estrictamente “monetario”.

En la entrevista a Enrique Fernández Albarracín, que es Socio Responsable de Regulación Financiera de EY España, se trata sobre las tendencias de la innovación en el ámbito de la prestación de los servicios financieros. La crisis bancaria y el deterioro de la reputación de las entidades financieras tradicionales han propiciado que surjan las denominadas empresas “Fintech”, lo que, unido a la posibilidad de tratar ingentes cantidades de datos y predecir tendencias en base a dicho tratamiento, alterará la preeminencia de los bancos tradicionales y de los servicios que han venido prestando últimamente. Especialmente relevante nos ha parecido su reflexión, que compartimos, en cuanto a la necesidad de que Europa disponga cuanto antes de un sistema financiero sólido que le permita competir, en igualdad de condiciones, con los de otras áreas pujantes del planeta.

Francisco Pertíñez, profesor de Derecho Civil en la Facultad de Derecho de la Universidad de Granada, se centra en sus respuestas en un aspecto tan crucial como es el de la adecuada protección del consumidor ante las nuevas tendencias. La clave, en su opinión, está en saber cuándo una plataforma opera realmente como empresario, pues solo en estos casos se aplicará la normativa para la protección de consumidores. Aunque lo deseable sería disponer de directivas o reglamentos comunitarios, será inevitable que el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, como ya ha ocurrido con las cláusulas abusivas, tenga que tomar cartas en el asunto, concluye.

Enrique Sanjuán, magistrado de la Audiencia Provincial de Almería, parte, precisamente, de que la falta de regulación puede terminar trayendo problemas y abusos en perjuicio de los consumidores y de los ciudadanos en general. Aunque no cree realista que se promulgue una normativa internacional que regule las plataformas, sí cree que hay un ámbito en el que concurrirá el acuerdo de los Estados con carácter prioritario: la protección de la competencia.

Javier Marín

"No todo tiene que ver con el ahorro de gastos, pues los usuarios solemos compartir el respeto por el medio ambiente"

1. Usted es usuario habitual de BlaBlaCar, ¿cómo descubrió esta empresa? ¿Para qué desplazamientos la utiliza habitualmente?

La descubrí por Internet, tras obtener algunas referencias a través de conocidos. Aunque trabajo en Torremolinos (Málaga), estoy cursando en la actualidad estudios universitarios en Murcia. Como forma de reducir costes en los periódicos desplazamientos a dicha ciudad me planteé compartir mi vehículo con otros usuarios. Probé y me he convertido en asiduo de los servicios de esta compañía.

2. ¿Nos podría explicar brevemente en qué consiste esta plataforma?

Sí, claro: consiste en una red social para compartir el vehículo en largos recorridos. Un usuario pone su vehículo y lo conduce, de modo que se reparten con los demás usuarios los gastos que genera un desplazamiento en vehículo. Estos gastos son, por ejemplo, los relativos a gasolina, pero también posibles peajes, el mantenimiento del vehículo, el seguro de responsabilidad civil por daños causados a terceros, etcétera.

Por otra parte, no todo tiene que ver con el ahorro de gastos, pues los usuarios solemos compartir el respeto por el medio ambiente, pues, como es obvio, el traslado de varias personas en un solo coche reduce la emisión de gases contaminantes a la atmósfera.

3. En la práctica, ¿qué ahorro por viaje le puede suponer usar este servicio?

Todo dependerá de los pasajeros que viajen en cada recorrido, puesto que en algunos trayectos voy solo, al no haber personas interesadas en viajar ese día o a esa hora, en otros llevo a dos pasajeros, y en otros trayectos puedo llevar a más personas.

Generalizando, podemos considerar que el ahorro medio por desplazamiento puede ser de un 60% aproximadamente en relación con un viaje individual no compartido. Como se ve, para una economía doméstica se trata de un ahorro sustancial.

4. En el caso de que en algún desplazamiento surja alguna incidencia con otros pasajeros, ¿cómo se resuelve? ¿Asume la plataforma algún compromiso o responsabilidad? ¿Cómo son sus relaciones con otros usuarios de los servicios ofrecidos por esta compañía?

Atendiendo a mi experiencia como usuario, las posibles incidencias se resuelven, en principio, entre el pasajero y el conductor. En el caso de que no se llegue a una solución para ambas partes, de ser necesario se puede recurrir a BlaBlaCar, que procura remediar el conflicto de forma satisfactoria para los interesados.

En determinados casos, la plataforma asume responsabilidades por los incidentes que se puedan producir.

No obstante, tengo que admitir que mi relación con los distintos usuarios (pasajeros a los que yo transporto) es fantástica, lo que, por otra parte, es algo necesario para el normal desarrollo de un trayecto largo como los que yo realizo.

5.¿Seguirá usando esta plataforma en el futuro? ¿Considera que este modelo se puede extender a otros ámbitos? ¿Cuáles?

Sí, la seguiré usando en un futuro, por los motivos indicados: ahorro de costes, compromiso con el medio ambiente, y por la relación que entablo con los compañeros a los que transporto.

En cuanto a la extensión de este modelo a otros sectores, estoy convencido de que ello es posible, partiendo de su eficacia y del ahorro de costes para los usuarios, en general. Por ejemplo, el modelo se podría exportar con facilidad —y creo que ya es una realidad— a la compartición de pisos para vacaciones o para la obtención de préstamos al margen del sector bancario tradicional.

José María Hidalgo

"La tecnología es donde la economía colaborativa encuentra a su mejor aliado, siendo su principal impulsor"

1. La economía colaborativa se ha extendido a materias como el transporte, el alquiler de viviendas, los viajes, los contactos personales o las finanzas. Todo apunta a que nos hallamos ante un fenómeno llamado a permanecer y a ensanchar sus fronteras. Se trata de una realidad con una justificación económica y conductual (la eliminación de intermediarios entre el oferente y el demandante, la reducción o la supresión de los precios en comparación con los del mercado tradicional, el retorno a formas primitivas de intercambio como el trueque —aunque no de cosas, sino de servicios—, etcétera). Desde el punto de vista jurídico se suscitan numerosas interrogantes que se irán respondiendo paulatinamente. Pero, para que todo este entramado de relaciones funcione, es imprescindible la base tecnológica: ¿qué nos puede decir al respecto?

En primer lugar, quiero destacar el verdadero sentido de la economía colaborativa, que nace del enfrentamiento entre el consumo y la propiedad. La economía colaborativa propone un consumo compartido de los bienes y servicios que se antepone a la propiedad.

Se entiende que para que exista un consumo de algo basta con el acceso y su uso, no teniendo por qué concurrir una relación de propiedad. Sirva como ejemplo el conocido uso compartido que, desde la década de los años 60, se hace en Ámsterdam con las bicicletas, gracias a la iniciativa de un organismo municipal.

Si trasladamos el anterior ejemplo al ámbito privado, en mi opinión, no me cabe duda de que para el desarrollo de una actividad empresarial, dentro de un marco legal, la figura jurídica más adecuada hoy por hoy sobre la cual se podría desarrollar el modelo de la economía colaborativa sería a través de organizaciones o sociedades sin ánimo de lucro, que nada tienen que ver con las sociedades limitadas, anónimas o cooperativas.

Pero hemos de reconocer que este análisis de origen guarda escasa relación con la aplicación de la economía colaborativa en el marco actual. El principal dogma "comparto mi propiedad a cambio de alguna otra cosa, o con el fin de que no me suponga una carga su mantenimiento", choca de frente con su sucedáneo actual, otro concepto igualmente legítimo pero bien distinto que es "aprovechar mis bienes para obtener un rendimiento económico".

Y coincidirá conmigo en que aquí es donde nacen todas estas interrogantes a las que el marco legal deberá enfrentarse para poder obtener respuestas.

La tecnología es donde la economía colaborativa encuentra a su mejor aliado, siendo su principal impulsor. Es el canal en sí, mediante el cual se pone de manifiesto esa "oferta" en el mercado. Las herramientas tecnológicas son las que están permitiendo que los propietarios puedan "compartir" un bien o servicio.

Y es en la mayoría de estos casos donde nos encontramos con esa ambigüedad, de compañías tecnológicas que deciden que su modelo de negocio se basará en su mayoría en una economía de escala, altamente ambiciosa y lucrativa, y que consiste en poner en servicio herramientas que sirvan para que esa economía colaborativa pueda fluir. Insisto en que no solo es completamente lícito poner como objetivo que se obtenga un lucro por ello, sino que además se convierte en algo necesario para que el servicio que se presta sea sostenible y pueda subsistir.

Pero la clave de todo no está en cuál será el modelo de negocio de la plataforma tecnológica, sino en las normas o reglas que estén contempladas de forma interna. Lo que dicha plataforma permite hacer a sus usuarios: si posibilita a sus usuarios a que también hagan negocio (caso de Uber, donde sus usuarios ofrecen tanto su vehículo como su servicio de chófer a petición de cada cliente) o haciendo que el lucro de su comunidad de usuarios no sea el objetivo (caso de BlaBlaCar, donde no compartes tu vehículo, sino el uso que tú haces con él).

Esa fusión entre economía colaborativa y plataformas tecnológicas es la que está cambiando el paradigma económico, buscando nuevas formas más productivas y eficientes de obtener un rendimiento económico, en su mayoría, sobre servicios tradicionales adaptándose a nuestro estilo de vida más actual.

Por consiguiente, he de discrepar respecto a la eliminación de intermediarios, pues esta intermediación no desaparece: las plataformas tecnológicas son las que asumen este rol, siendo indispensables para que se produzca ese acuerdo sobre el cual se comparten el uso y disfrute de ciertos servicios o productos.

2. ¿Cuáles son los mayores retos que se presentan para articular, tecnológicamente, una plataforma de la economía colaborativa? ¿Considera que son excesivas las restricciones legales o, al contrario, hay demasiada laxitud regulatoria?

Desde un punto de vista técnico, importa poco que tu proyecto sea de economía colaborativa o no.

Al fin y al cabo, cualquier "app", red social o "marketplace", no deja de estar expuesto a las exigencias del mercado y la competitividad, sin distinción alguna entre economía colaborativa y capitalismo.

Lo que convierte a una plataforma colaborativa en una herramienta útil es su uso extendido. De poco sirve un desarrollo tecnológico impecable si luego el servicio que ofrece no es aceptado por los usuarios.

Pero, aún así, si queremos articular aquella tecnología que tenga un fin "no especulativo", deberá ir de la mano de aspectos legislativos. Deberá contener un mensaje claro y transparente para los usuarios y no sé hasta qué punto dicha prestación de servicios puede ser fiscalizada de alguna manera distinta, para facilitar que esas plataformas puedan continuar.

Respecto a las restricciones legales, ciertamente no soy jurista, y no conozco por tanto los detalles. Pero sí que tengo la sensación de que Europa es una comunidad mucho más restrictiva que Estados Unidos. Estamos en un área que vigila constantemente a las empresas con el fin de proteger al consumidor, lo cual es un esfuerzo muy saludable y de agradecer. Aunque quizás peca de exceso de control, siendo un lastre para que puedan despegar la mayoría de las "startups" que aquí nacen, ideas de negocio innovadoras, que por su disruptiva naturaleza van dando tropiezos con cualquier normativa europea, regulación o procedimiento burocrático.

Hemos visto muchos modelos de negocio aterrizar en Europa una vez que han alcanzado ya el éxito en América (caso de Airbnb), y vienen con un pulmón financiero más que suficiente para acaparar el mercado europeo en poco tiempo, disponiendo ya de una estructura capaz de sacar provecho de los vacíos legales que encuentran por el camino o pagando con buen gusto las multas por infracciones. Y las "startups" que nacen o que pretenden desarrollarse aquí, simplemente, no pueden hacer eso.

3. Personalmente, de todos los espacios en los que la economía colaborativa ha tratado de implantarse e imponer un orden, ¿cuál le llama más la atención? ¿Hacia dónde estima que podría moverse este sector en el corto y medio plazo?

En el sector inmobiliario podemos encontrar oficinas de "coworking", donde la intención es compartir oficinas y despachos profesionales, junto con sus gastos y recursos. Un indiscutible ejemplo de economía colaborativa que ha emergido gracias a la tecnología.

En detrimento, tenemos el alquiler vacacional, que es algo que siempre ha existido, ya sea con intención colaborativa o no. Gracias a Internet se ha visto fuertemente impulsado, con un crecimiento tan desproporcionado en algunas grandes capitales que está afectando gravemente al sector de los alojamientos regulados y haciendo saltar la alerta del tradicional sector turístico, que crea el 20 % del empleo en España y que aporta el 12 % del PIB.
Sostengo como algo indiscutible que el éxito rotundo de las plataformas tecnológicas en el sector turístico ha creado un desorden.

Otro espacio interesante lo encontramos en el sector financiero, con la aparición de la moneda virtual o criptomonedas ("bitcoin", etc.) y la tecnología "blockchain". El dinero virtual nació siendo el mejor amigo de la economía colaborativa. Coincide plenamente con esa filosofía de consumo, de libre uso y ajeno a la regulación bancaria y de los Estados. Pongo en valor sus innumerables ventajas: es simple, confiable, sin intermediarios ni comisiones, permite vincular contratos, etc. Pero en mi opinión, y en vista de algunos acontecimientos ocurridos recientemente, se me antoja como algo que trata de mantener unos principios difícilmente creíbles, dado que actualmente un "bitcoin" equivale a unos 4.000 euros, lo cual me hace sospechar que por inercia está dejándose transformar en otro tipo de moneda (o pseudo moneda) muy especulativa.

Con todo ello, salvo casos aislados, opino que el futuro de la economía colaborativa cada vez está más acorralado. En su gran mayoría servirá como ha pasado en estos últimos años: como pretexto para lanzar cada proyecto tecnológico.

4. Otro de los temas de moda de los últimos años, que no deja de estar interconectado con la economía colaborativa en un contexto de crisis financiera y cuestionamiento del trabajo por cuenta ajena, es el del emprendimiento. La creación de empresas tecnológicas como Facebook o Google ha servido para que se extienda la idea de que existe un nuevo "El Dorado" por descubrir para aquel que tenga una buena idea e incluso sin los medios suficientes se posicione adecuadamente. La economía colaborativa podría estar alentando que se multipliquen iniciativas que el propio mercado irá desechando según se constante su falta de viabilidad, y, por tanto, su inconsistencia. Le pregunto como emprendedor y profesional tecnológico: ¿es una tarea sencilla hacerse un hueco en el mercado tecnológico en estos tiempos de confusión? ¿Hay una demanda real de la economía colaborativa de profesionales de su sector? En caso afirmativo, ¿de qué perfiles en concreto?

El emprendimiento para nada es tarea fácil. Se ha instalado una falsa ilusión, fundamentada en el nada acertado principio del bajo coste que tiene abrir un comercio electrónico, donde puedes vender tu producto a todo el planeta. Obviando elementos tan imprescindibles como, por ejemplo, la inversión en "marketing" (hazte ver en un océano), el valor añadido (distinguirte entre cientos o millones como tú), la post-venta (no es lo mismo atender diariamente a dos clientes con problemas que entran en tu comercio tradicional, que atender diariamente a los mensajes de 300 clientes descontentos que además te harán mala publicidad en redes sociales), e ignorando amenazas como "a mayor mercado, mayor competitividad", "guerra de precios", etc.

La demanda real no existe. Vivimos tiempos de disrupción en el consumo, donde la demanda primero se crea y luego se cubre. Esto genera un ritmo exacerbado en el consumo: estar comunicados a todas horas (Whatsapp), control de mi entorno en tiempo real ("wearables"). La humanidad ha evolucionado hasta nuestros días sin tener esas "necesidades".

En cuanto a mi sector profesional, la colaboración está a la orden del día. El desarrollo web, aplicaciones móviles, "marketing online", diseño, sistemas y seguridad informática son disciplinas que en muchos casos van de la mano. Proyectos o clientes que requieren de la atención de distintos perfiles profesionales. Pero, en definitiva, nos nutrimos unos de otros para enriquecer o incrementar nuestra actividad profesional. Normalmente, en estas oportunidades de negocio no suele haber acuerdo de intercambio de servicios, sino que cada uno hace su acuerdo mercantil tradicional, bien con el cliente final, bien a través de su prescriptor.

5. Para terminar, le planteo una cuestión sobre el "big data", que parece ser una panacea tanto para los empresarios como para los consumidores: para los primeros, por poder ofrecer a sus clientes un servicio personalizado y sofisticado, y, para los segundos, por la comodidad de que otro piense por ellos y le ofrezca servicios o bienes a medida. ¿Cuáles son los retos tecnológicos del "big data"? ¿Es tan sencillo predecir la conducta de los clientes acudiendo a la información acumulada por la propia empresa o adquiriendo esta información en el mercado? ¿No está en juego la privacidad del usuario, e incluso su libertad para la toma de decisiones?

Uno de los grandes retos en materia de "big data" lo tienen las Administraciones Públicas. Considero que la política de transparencia pasa por algo más que publicar el currículum y salario de nuestros gobernantes.

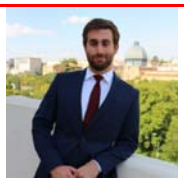
La ventanilla del ciudadano debe contemplar no solo tramitaciones o gestiones administrativas sino consultas en tiempo real sobre cualquier cosa que acontezca: casos de gripe detectados recientemente en los centros de salud, denuncias por agresión registradas en una concreta comisaría, consultas por malos tratos en la oficina de atención ciudadana de otra provincia, etcétera.

Si todos los estados miembros de la UE se comprometen de lleno en actualizar sus sistemas y ofrecer abiertamente una información fiable, sin duda el compromiso político para con los ciudadanos estará muchísimo más garantizado.
Sin duda alguna, lo más favorable, siempre que tu presupuesto lo permita, será disponer de información de proveedores de "big data". Explotar adecuadamente la información aislada de tu propio negocio aportará muchas cosas. Pero si además somos capaces de poder cotejar con la información que hay en el mercado global, ahí es donde encontramos la fuerza, donde verdaderamente está la anticipación en la toma de decisiones.

El "big data" en sí no es ninguna amenaza para preservar la privacidad. Sí lo serían las malas prácticas sobre cómo la empresa recolectora de información tenga diseñado su algoritmo de recogida de datos, o si los usos o hábitos de consumo están asociados a un perfil de ciudadano pero totalmente despersonalizados, no vinculados a ningún nombre y apellidos ni DNI.

Omitir la legislación al respecto (protección de datos, servicios de la sociedad de la información) sería cometer una irregularidad incluso punible.

Pero sí que considero que la toma de decisiones se irá convirtiendo cada vez más en una ciencia muy precisa. La matemática y la estadística se posicionarán frente a la intuición. Nuestro día a día se irá transformando dejando a un lado la arbitrariedad de los acontecimientos, las circunstancias dejarán de ser casualidad. Da mucho que pensar.



Ignacio Gomá

"Todavía no sabemos con seguridad qué ocurrirá respecto de estas monedas virtuales, aunque yo tiendo a pensar que un desplazamiento total de las monedas "oficiales" no es un escenario en absoluto probable"

1. Si hay una materia en la que el impacto de la economía colaborativa puede ser particularmente revolucionario ese es el de las llamadas "monedas virtuales". Dentro de estas, no se puede negar el rol preponderante es desempeñado por Bitcoin, ¿pero cree que puede llegar a desempeñar adecuadamente las tres funciones típicas del dinero: servir como medio de pago, como unidad de cuenta y como depósito de valor? ¿Llegarán a imponerse las monedas virtuales? ¿Desplazarán a las monedas soberanas o coexistirán con ellas?

Todavía no sabemos con seguridad qué ocurrirá respecto de estas monedas virtuales, aunque yo tiendo a pensar que un desplazamiento total de las monedas "oficiales" no es un escenario en absoluto probable. Sí contemplo la posibilidad de que coexistan con estas últimas.

Es cierto que Bitcoin ha crecido mucho y que es, por el momento, la criptodivisa más famosa, pero ya hay otras que le están haciendo una dura competencia, particularmente Ethereum, que utiliza la tecnología de Bitcoin (*blockchain*), pero de una forma supuestamente mejorada. Además, ya existen más de 800 monedas digitales en un mercado aún muy sujeto a la volatilidad, la inseguridad jurídica y el recelo de muchos ciudadanos.

Por otra parte, debo decir que no estoy del todo de acuerdo con que Bitcoin funciona como una reserva de valor. Sí pienso, en cambio, que sirve como un medio de pago (o intercambio) y como unidad de cuenta. Pero, hoy por hoy, creo que Bitcoin no cumple bien la tercera función de la buena moneda, la de servir de reserva de valor, porque nadie puede asegurar que dentro de unos años no haya dejado de utilizarse y que, por tanto, su valor sea irrisorio.

2. La presencia de una autoridad centralizada en la emisión de las monedas soberanas como es el banco central, con el absoluto respaldo del Estado y con la implicación de los tradicionales sistemas bancarios, ¿no le parece que son obstáculos difíciles de salvar por los promotores de las monedas virtuales?

En efecto. Romper las tradiciones ya es muy complicado en sí mismo, y más aún cuando el aspirante sustituto no ofrece (una indubitada) seguridad jurídica, o cuando al menos así se percibe por los ciudadanos y gran parte de los poderes públicos.

Considero que las ventajas que ofrece, más que Bitcoin, la cadena de bloques (*blockchain*) son muchas, dignas de estudiar e implantar a nivel general y para una multitud de prestaciones: *smart contracts*, servicios de pago, etc. Pero la sustitución total de nuestro sistema financiero, pese a los indudables defectos que ha demostrado tener, por una o más monedas digitales no parece probable, sobre todo porque éstas no aseguran, por ejemplo, que, si alguien nos roba nuestros "bitcoins" y los reclamamos, podamos recuperarlos, debido al anonimato relativo de que gozan aquéllos que usan Bitcoin y a que la entidad intermediadora no tiene capacidad ni autoridad para devolver el dinero en el caso, ya ocurrido, de que un *hacker* se lleve el dinero de sus usuarios.

3. ¿Cree que la pérdida de reputación que están sufriendo los bancos tradicionales puede influir favorablemente en el desarrollo de las monedas virtuales? ¿Pueden sacar partido de este escenario los nuevos competidores de la banca —las llamadas empresas "Fintech"— para impulsar monedas alternativas a las emitidas por los bancos centrales? ¿Es la reserva legal, en favor de los bancos, de la capacidad para captar fondos reembolsables del público otro obstáculo infranqueable para el desarrollo de esta nueva industria?

Aunque parezca contradictorio con lo anterior, sí. De hecho, es preciso tener en cuenta que Bitcoin apareció precisamente tras estallar la crisis económica y con el objeto de solventar algunos de los problemas más importantes de nuestro actual sistema financiero, basado en los bancos centrales, como la pérdida de poder adquisitivo como consecuencia de las políticas expansionistas, la inflación y el cobro de comisiones supuestamente elevadas por parte de los bancos que custodian nuestro dinero, entre otros. No creo que sea casualidad.

Ello explica, efectivamente, el auge tanto de las empresas "Fintech" como de las monedas digitales en la intermediación de servicios financieros. Aunque el sistema jurídico actual favorece la permanencia y supremacía de los bancos, nada impide que la tendencia del mercado termine por obligar al legislador a adaptar nuestras normas a una nueva demanda que, además, ofrece bastantes ventajas, aunque sólo sea a causa del aumento de la competencia en el mercado, que en el caso bancario español, por cierto, es manifiestamente mejorable.

4. Se impongan las monedas virtuales o no, sí parece que tendemos hacia un escenario, mucho más cercano de lo que podríamos pensar, de "dinero sin billetes y monedas". ¿Qué reflexiones le merece este fenómeno? ¿Puede haber detrás de ello un interés por parte de los Estados en controlar más la economía y las finanzas de los ciudadanos y empresas, incluso un afán recaudatorio? ¿Los tradicionales billetes y monedas son, realmente, "libertad acuñada", como apuntó Dostoievski?

Sí, eso es claro. A lo largo de nuestra historia se ha producido un fenómeno, aunque lento, ininterrumpido, conocido como la desmaterialización del dinero. Primero usábamos el trueque, después la sal, el oro, las monedas, los billetes y ahora, cada vez más, el dinero electrónico. Dinamarca, por ejemplo, ya no imprime billetes. El mundo tiende hacia la desaparición del dinero físico, y, en mi opinión, eso es positivo: aparte de ser más cómodo, contribuye más eficazmente a luchar contra el fraude y el blanqueo de capitales.

Es posible que, como apunta usted, esto tenga una contraparte y es el interés, por parte de los Estados, de controlar aún más el sistema financiero y de recabar más información de los ciudadanos. En cualquier caso, parece que la información es y va a ser el activo más importante del siglo XXI; el famoso *big data*. Para prevenir esto, es fundamental desarrollar mecanismos legislativos que protejan la confidencialidad de los datos e impidan el uso ilegítimo o inadecuado de estos últimos.

5. Las autoridades de la Unión Europea, en relación con la lucha antiterrorista, han mostrado su preocupación por que las monedas virtuales puedan ser empleadas para financiar la comisión de actos terroristas en nuestros países, ¿cree que esto supone alguna diferencia de grado en relación con el dinero soberano o bancario tradicionales, o realmente afloran nuevos riesgos? ¿Qué otros riesgos podrían esconderse tras las monedas virtuales?

Por un lado, es cierto que algunos de los peligros asociados al uso de criptomonedas es su potencial para cometer delitos, en particular la financiación ilegal y el lavado de dinero. Esto es así porque, y refiriéndome al caso de Bitcoin, si bien es cierto que está basado en un registro público y transparente de todas las transacciones que se han producido, desde el principio, con esta criptomoneda (*blockchain*), lo cierto es que sólo pueden conocerse los usuarios que han participado en las distintas transacciones, pero no identificarse a la persona física que hay detrás, o al menos no fácilmente.

Por otro lado, no es menos cierto que el uso del dinero físico también facilita el blanqueo de dinero procedente del delito o la financiación ilegal de actos terroristas o de cualquier otro tipo, como ocurre actualmente, pese a los crecientes mecanismos de prevención que hoy en día se llevan a cabo, gracias, por ejemplo, a la intervención de los notarios y otros funcionarios públicos.

Por ello, pienso que sí, que las criptomonedas, en la medida en que por el momento escapan de todo control estatal y que protegen la identidad de la persona física que hace uso de las mismas, tienen un claro potencial para el delito que es preciso tener en cuenta. Sin embargo, ello no quiere decir que su tecnología no pueda ser utilizada precisamente para combatir el fraude o que, si dotáramos a aquéllas de un marco regulatorio adecuado, pudieran igualmente servir al bien común de la seguridad y legalidad en las transacciones.

Enrique Fernández

"Lo relevante para la correcta entrada de nuevos operadores Fintech está en la existencia de una regulación proporcionada en materia de condiciones de acceso a la actividad regulada"

1. La economía colaborativa ha "invadido" multitud de espacios, tales como el del transporte, el alquiler de viviendas, los viajes, los contactos personales o la enseñanza, por poner solo una muestra representativa de ejemplos. Desde luego, el fenómeno también ha alcanzado al mundo de los servicios financieros: ¿cuáles considera que están siendo los ámbitos de mayor impacto en este sector?

Desde hace pocos años y, especialmente, tras la última crisis financiera global, ha sobrevenido el efecto de una fuerte caída reputacional de las entidades financieras. Ello ha favorecido la proliferación de gran cantidad de iniciativas de nuevos "jugadores" en la industria financiera bajo muy diversas formas: comunidades de inversión, operadores de sectores tecnológicos ofreciendo servicios financieros con mayor o menor alcance en función del mercado en el que operan. Los ámbitos de mayor impacto de este cambio en mi opinión son: servicios de pago y actividades accesorias relacionadas (e.g. seguros, financiación al consumo), servicios de inversión de alto valor añadido (e.g. gestión de carteras de inversión, asesoramiento especializado). Fuera del ámbito de actividades reservadas, cada vez más se observa la importancia de la gestión de los datos financieros de los clientes, así la figura de los agregadores de datos en el mundo de los servicios de pago supondrá un cambio de paradigma en la naturaleza de la relación entidades financieras y sus clientes. La cuenta bancaria ya no tendrá que ser el elemento esencial de la relación.

2. En un reciente "paper" del presidente de BBVA, Francisco González refiere, citando a Nick Bostrom, que estamos viviendo una "revolución tecnológica, posiblemente de un alcance comparable al de la revolución neolítica". ¿Los nuevos vientos que soplan son realmente tan revolucionarios y "disruptivos", o quizás nos encontremos, simplemente, ante una nueva forma de hacer las cosas?

La regulación ya está comenzando a reconocer que el sector financiero debe tomar razón de la transformación de la sociedad; el perfil del cliente de servicios financieros está cambiando, sus necesidades y expectativas de lo que espera de las entidades es y será cada vez más diferente a lo que estamos acostumbrados en la última década. Existen mega-tendencias que acreditan estos cambios: el producto pasa a un primer plano versus la marca del distribuidor, la distribución se redibuja (dominio de las plataformas regionales y globales en detrimento de las locales), se transforman los modelos de tarifas por los productos y servicios financieros, los bancos deben competir con otros operadores con mucha más experiencia en la gestión de la experiencia de cliente como jamás hemos visto.

3. Una de las materias que está sufriendo el impacto de la economía colaborativa es, precisamente, el dinero, tanto el soberano (billetes y monedas) como el escriturario o bancario, sobre los que reposa toda la arquitectura del sistema financiero, y, en buena parte, puede que también la del político. El mismo Yuval Noah Harari, en su influyente obra "Homo Sapiens", atribuye una importancia fundamental al dinero como punto de referencia para el camino que han seguido nuestros sistemas de convivencia hasta la actualidad. En este sentido, ¿pueden ser las monedas virtuales, con "Bitcoin" a la cabeza, un enorme riesgo, o más bien una oportunidad para seguir creciendo?

Bitcoin es una respuesta, en parte, a la crisis financiera, a la pérdida de reputación de los bancos como pieza clave de la "confianza" en la integridad y estabilidad del sistema financiero. Sin confianza, el sistema financiero pierde su razón de ser. Por eso, desde 2010 se ha producido una "avalancha" regulatoria en el mundo anglosajón y en el mundo continental como jamás hemos visto. Ahora las cosas se hacen de manera diferente, las exigencias regulatorias se han adaptado a los verdaderos riesgos que antes existían y no se controlaban. Creo que Bitcoin y las restantes iniciativas de monedas virtuales no reguladas tendrá un espacio, pero limitado en relación con el uso del dinero en el sector financiero regulado. Existe ya una regulación sobre dinero electrónico, que requiere de mayor evolución y profundización, pero no creo que Bitcoin o iniciativas similares vayan a sustituir el modelo de divisas actual del sistema financiero tal y como lo entendemos.

4. ¿Pueden sacar partido de la pérdida de reputación de las entidades financieras tradicionales los nuevos competidores de la banca —las llamadas empresas "Fintech"—? ¿Es la reserva legal en favor de las entidades de crédito de la capacidad para captar fondos reembolsables del público otro obstáculo infranqueable para el desarrollo de esta nueva industria?

La reserva de actividad se proyecta sobre muchas actividades adicionalmente a la captación de fondos del público; así servicios de inversión, seguros, servicios de pago. De hecho esto ha motivado una indudable "barrera" de entrada a

nuevos operadores. Pero lo importante no es la "reserva de actividad" como barrera de entrada sino asegurar que los nuevos jugadores realmente pueden ofrecer productos y servicios verdaderamente innovadores y que aseguren proteger el interés de los clientes. Caso contrario, existirán nuevos riesgos predecibles que no favorecerán al sistema financiero. "Fintech" no es propiedad de los nuevos jugadores; de hecho existen muchas entidades "tradicionales" en los sectores bancarios y, también, de servicios de inversión, que están acelerando cambios tecnológicos en la fabricación de productos y servicios, en la distribución y en otros ámbitos en interés de sus clientes que claramente son iniciativas "Fintech". Lo relevante para la correcta entrada de nuevos operadores "Fintech" (no tradicionales) está en la existencia de una regulación proporcionada en materia de condiciones de acceso a la actividad regulada. Por eso, los legisladores europeo y nacionales deben poner foco en asegurar que dichos ordenamientos y, en particular, los requisitos tanto de acceso como de ejercicio de las actividades sujetas a reserva de actividad (sean principales o accesorias) están definidas bajo el principio de proporcionalidad (relación riesgo de la actividad que se pretende desarrollar y requisitos de solvencia y protección del cliente exigibles en consideración a los riesgos potenciales).

5. El paradigma regulatorio del sistema financiero, al menos en la Europa continental, parece haber saltado por los aires. Del concepto de legislación hemos pasado al mucho más amplio de regulación, y del "hard law" al "soft law". Además, los bancos centrales de los países de la Eurozona parecen meros apéndices o sucursales delegadas del nuevo supervisor de las entidades significativas, el Banco Central Europeo. Por si todo ello no fuera suficiente, en un lapso de tiempo muy breve, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea también está imponiendo su criterio sobre los tribunales supremos nacionales (recuérdese el caso de la cláusula suelo en España). En fin, ¿cuál puede ser el mejor cauce para canalizar los cambios y la aparición de nuevos oferentes de servicios financieros, incardinados muchas veces en la economía colaborativa: la regulación nacional, la europea, la jurisprudencia nacional o europea, una combinación de lo anterior, ninguna de estas vías…?

En la Unión Europea existe ahora mismo un complejo debate sobre la Unión Bancaria y de los Mercados de Capitales; el Brexit lejos de no ayudar podría ser un incentivo al resto de países de la UE por hacer efectivas las medidas de dicha Unión Bancaria. Su efecto será claro: perdemos la soberanía legislativa y tanto la supervisión como la regulación del sistema queda completamente en manos de las autoridades Europeas. En verdad este camino se ha iniciado pero no sé si tan decididamente como parece o existen mecanismos de reversibilidad. El Sistema Único de Supervisión funciona desde hace pocos años y está en proceso de consolidación, el Sistema de Resolución Único también existe con alguna reciente experiencia que ha conllevado ciertas controversias (natural cuando un mecanismo realiza sus primeras actuaciones sin experiencia previa). En fin, la forma en la que los ámbitos geográficos terceros (i.e. mundo anglosajón, China, Rusia, etc.) están redibujándose, hace cada vez más conveniente tener una Europa fuerte. Y esto debe reflejarse también, como no puede ser de otra forma, en el Sistema Financiero en mayúsculas. Esta es la única forma de garantizar que los participantes del sistema financiero europeo sean fuertes y puedan tener su lugar en el mercado global de servicios financieros.

Francisco Pertíñez

"La protección legal del consumidor se sustituye entonces por una protección fundada en sistemas reputacionales, es decir, en la opinión de otros consumidores sobre el mismo prestador del servicio, publicada a través de la misma plataforma"

1. Una de las cuestiones cruciales de las plataformas que ponen en contacto a los usuarios entre sí es si las entidades que intermedian en la oferta y la demanda de los servicios persiguen o no un ánimo de lucro. Desde el punto de vista del usuario, ¿es esta circunstancia relevante?

En la relación triangular que existe entre plataforma, prestador del servicio subyacente y usuario, la cuestión de si la plataforma tiene algún tipo de responsabilidad contractual o extracontractual frente al usuario por incorrecta prestación del servicio subyacente o por falta de seguridad dependerá de una serie de factores. Uno de ellos es, desde luego, si la plataforma actúa con ánimo de lucro, pero más relevante que esto, me parece que es el hecho de que la plataforma no sea una mera intermediaria o una prestadora de servicios de la sociedad de la información, sino que organice y dirija la prestación del servicio subyacente, en los términos que han señalado las Conclusiones del Abogado General Spuznar de 11 mayo 2017 (por ejemplo, fijación del precio y de otras condiciones de la prestación del servicio, poder de adaptación de la oferta del servicio a las condiciones de la demanda y poder de dirección sobre los prestadores del servicio). Entonces, la disociación entre prestador del servicio subyacente y la plataforma sería más ficticia que real, puesto que el servicio sería prestado en realidad por la plataforma, valiéndose para tal fin de medios que, aun siendo externos a su estructura, puede controlar.

2. ¿Son los usuarios de servicios ofertados o promovidos por las entidades de la economía colaborativa consumidores en sentido riguroso?

El destinatario del servicio prestado a través de una plataforma de economía colaborativa será normalmente un consumidor, por actuar con un propósito ajeno a su actividad empresarial o profesional. Pese a ello, su protección por la normativa de consumo dependerá de que el prestador del servicio subyacente sea un profesional o empresario, puesto que, como es sabido, las normas de consumo no se aplican a las relaciones C2C, sino sólo a las relaciones B2C. Bajo esta premisa, la normativa de consumo creo que se podría aplicar para proteger al usuario en dos supuestos: a) la plataforma dirige y organiza la prestación del servicio subyacente, en cuyo caso sería realmente la prestataria del servicio y la obligada al cumplimiento de la normativa de consumo y la legitimada pasivamente en caso de ejercicio de acciones por incumplimiento de esta normativa; y b) el prestador del servicio subyacente es un empresario o profesional, por actuar con ánimo y prestar dicho servicio con una cierta regularidad. La cuestión, en este segundo caso, es definir los parámetros con arreglo a los cuáles el prestador del servicio actúa como un empresario. Este es uno de los grandes retos que plantea la economía colaborativa, pues hasta ahora, en la economía tradicional, partiendo de la premisa de que quien prestaba un servicio era un empresario, todo el esfuerzo legislativo, jurisprudencial y doctrinal se ha centrado en definir el concepto del consumidor y ahora es necesario elaborar un concepto de prestador de servicios profesional "ad hoc" —no necesariamente coincidente con el concepto de empresario de la legislación fiscal o con el que se emplee en la regulación administrativa— que determine el ámbito de aplicación de la normativa de consumo a los servicios prestados a través de las plataformas colaborativas. En algunos Estados, como en Países Bajos, en relación a los alojamientos turísticos se han establecido criterios de índole cuantitativo para considerar al anfitrión como empresario (número de días que la vivienda es empleada para este fin, ingresos obtenidos a través de esta actividad o número de viviendas propiedad de una misma persona destinadas a esta misma actividad).

3. ¿Se encuentran los usuarios debidamente protegidos?

El consumidor sólo va a disponer de un nivel de protección similar al que ofrece la actual normativa para la economía tradicional cuando el titular de la plataforma (se entiende que una persona jurídica que es económicamente solvente) resulte obligado y responsable de su cumplimiento por dirigir y organizar la prestación del servicio y no actuar como un mero intermediario entre la oferta y la demanda.

En los demás casos, aun cuando el prestador del servicio subyacente fuese considerado un empresario o profesional y su relación con el usuario esté, por lo tanto, sujeta a la normativa de protección de consumidores, la protección efectiva del usuario estará normalmente limitada por la falta de solvencia del obligado.

En aquellos supuestos, la mayoría, en los que un servicio sea prestado con la mera intermediación de una plataforma (que no se ha implicado en la organización del servicio) y el prestador del servicio subyacente no sea un empresario o profesional, la relación contractual entre el prestador del servicio y el usuario estará regulada por las normas generales de contratos entre iguales del Código Civil. La protección legal del consumidor se sustituye entonces por una protección fundada en sistemas reputacionales, es decir, en la opinión de otros consumidores sobre el mismo prestador del servicio, publicada a través de la misma plataforma. El problema es que estas opiniones se fundan en los aspectos perceptibles del servicio, fundamentalmente su calidad y el precio, pero no en otros aspectos no perceptibles por el usuario, no por ello menos importantes, como los que tienen que ver con las condiciones de seguridad con las que se presta el servicio. Por ejemplo, no habrá opiniones de usuarios acerca de si un vehículo ha pasado las revisiones técnicas o si tiene el seguro de responsabilidad civil en vigor o acerca de si la instalación de gas natural de una vivienda es segura. Para estos casos, no basta con la protección que aporta un "sistema reputacional", sino que es necesaria una regulación e intervención administrativa para que los servicios prestados en la economía colaborativa alcancen el mismo nivel de protección, en cuanto a la seguridad, que los servicios prestados por un empresario convencional en la economía tradicional.

4. ¿Es necesaria la promulgación de nueva normativa adaptada a las características de la contratación de esta época?

Sin lugar a dudas, como ha puesto de manifiesto la Comisión Europea a través de la "Agenda para una economía colaborativa" de 2 junio 2016. Desde el punto de vista de la protección del usuario, que es al que yo me voy a ceñir, se tendrán que regular para cada sector (fundamentalmente el del transporte y el del alojamiento) los requisitos técnicos y de seguridad para la prestación de un servicio a través de una plataforma de economía colaborativa, que deberá cumplir el prestador del servicio subyacente con independencia de que sea un empresario o no.

Al margen de los requisitos de seguridad, no creo que sea necesario promulgar para la economía colaborativa un derecho de consumo paralelo al ya existente, de tal manera que coexistiesen dos sistemas de protección del usuario distintos, sino que más bien se trataría de distribuir las obligaciones y responsabilidades ya existentes entre la

plataforma y el prestador del servicio subyacente, para lo cual creo que bastaría con establecer algunos conceptos generales tendentes a determinar cuándo uno y otro actúan como empresarios en su relación con el usuario. Por ejemplo, habría que establecer criterios precisos —en la línea apuntada por las Conclusiones del Abogado General Szpunar ya referidas— para determinar cuándo la plataforma deja de ser una mera intermediaria o prestadora de servicios de la sociedad de la información, tercera por la tanto respecto a la prestación del servicio subyacente, para convertirse en parte de la prestación del servicio subyacente; así como, para determinar cuándo el prestador del servicio subyacente actúa como empresario. A partir de estos conceptos se podrían distribuir las obligaciones clásicas del derecho de consumo (información precontractual, derecho de desistimiento, confirmación de la celebración del contrato, prohibición de cláusulas abusivas, conformidad de los productos y servicios, responsabilidad por productos y servicios defectuosos) y las responsabilidades por su incumplimiento, bien a la plataforma, en cuanto que prestadora encubierta del servicio, bien al prestador del servicio subyacente en cuanto que empresario, bien a ambos de manera solidaria o bien a ninguno de los dos.

5. El Abogado General del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE), Sr. Maciej Szpunar, a propósito de la cuestión prejudicial planteada por el Juzgado de lo Mercantil nº 3 de Barcelona en relación con la demanda presentada por una asociación profesional del taxi contra Uber España, comienza su argumentación afirmando que Uber —aunque la reflexión, sin duda, podría valer para cualquier otra empresa de este pujante sector— "suscita críticas e interrogantes, pero también esperanzas y nuevas expectativas". ¿Qué papel puede jugar la jurisprudencia, especialmente la del Tribunal de Luxemburgo, en la ordenación del fenómeno de la economía colaborativa?

Sería deseable que no fuera la jurisprudencia del TJUE la que tuviera que conformar el nuevo marco jurídico de la economía colaborativa, en los términos señalados en la respuesta a la pregunta anterior, sino que la regulación de este fenómeno tuviera lugar a través de instrumentos normativos comunitarios. No obstante, en la medida en que no se promulgue una directiva o un reglamento comunitario con prontitud, va a resultar inevitable que en el corto plazo se planteen cuestiones prejudiciales al TJUE respecto a la aplicación del derecho de consumo vigente a las plataformas de economía colaborativa y a los prestadores de servicios subyacentes.

Enrique Sanjuán

"Si no tenemos un buen legislativo, reguladores y supervisores, casará mal con todo. Jurídicamente las nuevas instituciones deben ser adecuadas a la contratación existente y esto puede ser a veces complicado."

1. Como jurista, incluso como potencial usuario de los servicios ofrecidos por alguna de las nuevas compañías que han surgido recientemente en el ámbito de la economía colaborativa, ¿le sorprende la velocidad con la que se están sucediendo los acontecimientos?

Realmente no. Estamos en continuo cambio y este viene más rápido conforme desarrollamos nuevas habilidades y nuevas técnicas. En realidad, creo que es más una cuestión de preocupación que de sorpresa. Debemos evolucionar, pero también protegernos frente a los abusos. Hoy en día el problema de los nuevos elementos de economía colaborativa parten de una falta de regulación y de una excesiva sectorialización. Todo es compatible si partimos del respeto a la norma pero para ello debemos adelantarnos al problema.

2. Normas básicas de nuestro ordenamiento jurídico como son el Código de Comercio de 1885 o el Código Civil de 1889, ¿están adecuadas para los tiempos actuales y para la nueva forma de relacionarse las empresas de la economía colaborativa con sus usuarios y de estos entre sí, o es ineludible una reforma, incluso su sustitución, para que el marco legal pueda responder apropiadamente a las expectativas de las empresas y de los ciudadanos del siglo XXI?

Como he dicho, es una cuestión de falta de regulación. Las viejas instituciones no sirven si no se interpretan en la realidad social en que hayan de ser aplicadas; y aún así las relaciones comerciales deben desarrollarse para prever soluciones a necesidades, por un lado, y protección frente a los abusos, por otro. Creo que es necesario un constante cambio y este viene por la adaptación al cambio social que ello produce. Así por ejemplo Uber y otras compañías utilizan algoritmos complejos para determinar la maximización del beneficio a través de las curvas de utilidad de los

consumidores. Esto lo hacen a través de “big data”. Nosotros estamos en pañales frente a ello y si no existe una regulación acerca de la materia podrá haber abusos. Necesitamos además expertos.

3. ¿Cree que en este escenario, como en el de la contratación con consumidores, será de nuevo crucial el papel que puedan desempeñar las autoridades legislativas europeas? ¿Podría ser necesaria una normativa internacional para el establecimiento de “reglas comunes de juego” que permitan un desarrollo equilibrado de la economía colaborativa?

Creo muy difícil una normativa mundial sobre ello si tenemos en cuenta las diferentes culturas e idiosincrasias de los pueblos que conforman el mundo. No obstante, será Europa la que venga —y lo está haciendo— a regular la materia. Sí que hay una materia importante en donde el sentido jurídico-económico mundial imperará en estos supuestos y es el de la protección de la competencia (“antitrust”). Aquí hay poco diferente entre unos y otros países y las conductas de abuso parten del mismo origen y tienen el mismo destino. Creo que son importantes en estas materias tanto las “Agencias Antitrust” como los juzgados especializados en materia de defensa de la competencia.

4. En la base de la economía colaborativa encontramos la inmediatez que proporcionan los avances tecnológicos y la ausencia de autoridades centrales a las que quedan sometidos los interesados, ¿casa mal esta visión con el tradicional enfoque regulatorio?

Pues eso es. Si no tenemos un buen legislativo, reguladores y supervisores, casará mal con todo. Jurídicamente las nuevas instituciones deben ser adecuadas a la contratación existente y esto puede ser a veces complicado. Necesitamos además centrar nuestra visión en la protección de los consumidores que son la parte más desfavorecida y establecer sistemas de protección, reclamación y defensa que no sean desproporcionados. Por lo tanto, si es colaborativa está bien pero finalmente existe un consumidor de ese producto o servicio y a este habrá que protegerlo.

5. Otra de las claves de esta época reside en la obtención y en el tratamiento masivos de información (“big data”). Nuestra vigente Constitución de 1978, que en este punto sí es muy innovadora, mostró su preocupación por la limitación del uso de la informática para garantizar el honor y la intimidad personal y familiar de los ciudadanos y el pleno ejercicio de sus derechos. En cambio, los ciudadanos no prestamos muchas veces excesivo celo por la protección de nuestros datos de carácter personal. ¿Cree que podría ser este otro ámbito sensible sobre el que deberíamos reflexionar?

Como ya he dicho, debemos protegernos frente a este uso en cuanto sea abuso. No es malo utilizar los datos para configurar un sistema más competitivo y llegar allí donde no llegan otros o en competencia legal con otros. Sin embargo, esos datos deben estar protegidos y en cualquier caso ser utilizables desde la innovación y respeto para la mejora de los servicios a los ciudadanos. La regla de la prohibición por la prohibición no es buena. Debemos exigir una normativa que otorgue transparencia y desde esta podremos actuar. Además y en relación con las reclamaciones de los consumidores es básico considerar que los trámites para esto deben facilitarse más aún que en la actualidad. Al ciudadano le cuesta tiempo, dinero y a veces actúa con poca esperanza de obtener una respuesta. Nuestras instituciones están al servicio del ciudadano y por tanto una de sus misiones es protegerlo.

REGULACIÓN

Principales hitos normativos del periodo comprendido entre el cuarto trimestre de 2016 y el primer semestre de 2017

José María López Jiménez

Los principales hitos normativos del período de referencia son los que se enumeran a continuación:

Primer semestre de 2017

- Real Decreto-ley 1/2017, de 20 de enero, de medidas urgentes de protección de consumidores en materia de cláusulas suelo.

El presente Real Decreto-ley tiene como objeto el establecimiento de medidas que faciliten la devolución de las cantidades indebidamente satisfechas por el consumidor a las entidades de crédito en aplicación de determinadas cláusulas suelo contenidas en contratos de préstamo o crédito garantizados con hipoteca inmobiliaria.

- Real Decreto-ley 5/2017, de 17 de marzo, por el que se modifica el Real Decreto-ley 6/2012, de 9 de marzo, de medidas urgentes de protección de deudores hipotecarios sin recursos, y la Ley 1/2013, de 14 de mayo, de medidas para reforzar la protección a los deudores hipotecarios, reestructuración de deuda y alquiler social.

Esta disposición pretende, en primer lugar, ampliar el ámbito de aplicación de las medidas de protección de los deudores hipotecarios en situación de especial vulnerabilidad, lo que supone tanto modificar el ámbito de aplicación del Código de Buenas Prácticas como el de aquellas personas que se pueden beneficiar de la suspensión de los lanzamientos sobre viviendas. En segundo término, se amplía en tres años adicionales, desde la entrada en vigor de esta norma, la aplicación de la suspensión de lanzamiento. Finalmente, se establecen mecanismos de alquiler en favor de los deudores ejecutados sobre los inmuebles cuyo lanzamiento sea objeto de suspensión.

- Real Decreto 536/2017, de 26 de mayo, por el que se crea y regula la Comisión de seguimiento, control y evaluación prevista en el Real Decreto-ley 1/2017, de 20 de enero, de medidas urgentes de protección de consumidores en materia de cláusulas suelo, y por el que se modifica el artículo 6 del Real Decreto 877/2015, de 2 de octubre, de desarrollo de la Ley 26/2013, de 27 de diciembre, de cajas de ahorro y fundaciones bancarias.

Por medio de este Real Decreto-ley se crea la Comisión de seguimiento, control y evaluación del Real Decreto-ley 1/2017, de 20 de enero, de medidas urgentes de protección de consumidores en materia de cláusulas suelo. Esta Comisión está adscrita al Ministerio de Economía, Industria y Competitividad. Asimismo, se actualiza el régimen para constituir un fondo de reserva, cuando sea procedente, por parte de las fundaciones bancarias.

- Real Decreto-ley 9/2017, de 26 de mayo, por el que se transponen directivas de la Unión Europea en los ámbitos financiero, mercantil y sanitario, y sobre el desplazamiento de trabajadores.

El Real Decreto-ley persigue la transposición en plazo de diversas Directivas comunitarias: la Directiva (UE) 2015/566, de 8 de abril, la Directiva (UE) 2015/565, de 8 de abril, la Directiva 2014/104/UE, de 26 de noviembre, la Directiva 2014/67/UE, de 15 de mayo, la Directiva 2013/50/UE, de 22 de octubre, y la Directiva 98/26/CE, de 19 de mayo.

- Reglamento (UE) 2017/1129, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de junio de 2017, sobre el folleto que debe publicarse en caso de oferta pública o admisión a cotización de valores en un mercado regulado y por el que se deroga la Directiva 2003/71/CE.

Este presente Reglamento define los requisitos para la elaboración, aprobación y distribución del folleto que debe publicarse cuando se ofertan al público o se admiten a cotización valores en un mercado regulado situado o en funcionamiento en un Estado miembro.

- Reglamento (UE) 2017/1131, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de junio de 2017 sobre fondos del mercado monetario.

El presente Reglamento establece normas sobre los instrumentos financieros aptos para inversión por los fondos del mercado monetario (FMM) establecidos, gestionados o comercializados en la Unión, sobre la cartera de los FMM y sobre la valoración de los activos de los FMM, así como sobre los requisitos de información en relación con los FMM.

- Directiva (UE) 2017/1132 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de junio de 2017, sobre determinados aspectos del Derecho de sociedades.

La presente Directiva establece medidas en relación con lo siguiente:

  - La coordinación, para hacerlas equivalentes, de las garantías que, para proteger los intereses de

socios y terceros, se exigen en los Estados miembros a determinadas sociedades, en lo relativo a la constitución de sociedades anónimas, así como al mantenimiento y modificaciones de su capital.

- La coordinación, para hacerlas equivalentes, de las garantías que, para proteger los intereses de socios y terceros, se exigen en los Estados miembros a ciertas sociedades, en lo relativo a la publicidad, a la validez de las obligaciones contraídas por las sociedades por acciones y las sociedades de responsabilidad limitada, y a la nulidad de dichas sociedades.

- Los requisitos de publicidad en relación con las sucursales constituidas en un Estado miembro por determinadas formas de sociedades sujetas a la normativa de otro Estado.

- Las fusiones de sociedades anónimas.

- Las fusiones transfronterizas de sociedades de capital.

- La escisión de sociedades anónimas.

- Real Decreto-ley 11/2017, de 23 de junio, de medidas urgentes en materia financiera.

Este Real Decreto-ley regula una serie de medidas de carácter urgente en relación con el sector financiero, con la finalidad de permitir que determinadas entidades de crédito adopten políticas y estrategias para mejorar su resistencia a los riesgos que pueden surgir en el ejercicio de su actividad, así como facilitar el cumplimiento de los requisitos establecidos por la nueva regulación financiera y adecuarla a los estándares internacionales y europeos. Se procede, por un lado, a incorporar expresamente al régimen jurídico de las cooperativas de crédito la posibilidad de integrarse en sistemas institucionales de protección previstos en la normativa europea, adoptando una serie de medidas destinadas a facilitar su constitución y potenciar su eficaz funcionamiento, y, por otro lado, a introducir, siguiendo los estándares internacionales, una especialidad en el régimen concursal de las entidades de crédito y empresas de servicios de inversión, como es la distinción, dentro de la categoría de los créditos ordinarios, entre créditos preferentes y créditos no preferentes.

- Ley 3/2017, de 27 de junio, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2017.

Cuatro trimestre de 2016

- Real Decreto-ley 3/2016, de 2 de diciembre, por el que se adoptan medidas en el ámbito tributario dirigidas a la consolidación de las finanzas públicas y otras medidas urgentes en materia social.

Con este Real Decreto-ley se adoptan diversas medidas dirigidas a la consolidación de las finanzas públicas que vienen a completar las contenidas en el Real Decreto-ley 2/2016, de 30 de septiembre.

De las medidas del Real Decreto-ley 3/2016 cabe destacar lo siguiente:

- En el ámbito del Impuesto sobre Sociedades:

  - No deducibilidad de las pérdidas realizadas en la transmisión de participaciones en entidades, siempre que se trate de participaciones con derecho a la exención en las rentas positivas obtenidas, tanto en dividendos como en plusvalías generadas en la transmisión de participaciones. Asimismo, queda excluida de integración en la base imponible cualquier tipo de pérdida que se genere por la participación en entidades ubicadas en paraísos fiscales o en territorios que no alcancen un nivel de tributación adecuado.

  - Ensanchamiento de la base imponible, a través de un nuevo mecanismo de reversión de aquellos deterioros de valor de participaciones que resultaron fiscalmente deducibles en períodos impositivos previos a 2013. Esta reversión se realiza por un importe mínimo anual, de forma lineal durante cinco años.

  - Regulación del límite a la compensación de bases imponibles negativas para grandes empresas con importe neto de la cifra de negocios de, al menos, 20 millones de euros, acompañado de un nuevo límite en la aplicación de deducciones por doble imposición internacional o interna, generada o pendiente de compensar, con el objeto de conseguir que, en aquellos períodos impositivos en que exista base imponible positiva generada, la aplicación de créditos fiscales, al reducir la base imponible o la cuota íntegra, no minore el importe a pagar en su totalidad.

- En el Impuesto sobre el Patrimonio se procede a prorrogar durante 2017 la exigencia de su gravamen.

- En el ámbito de los Impuestos Especiales, en concreto, en el Impuesto sobre Productos Intermedios y en el Impuesto sobre el Alcohol y Bebidas Derivadas, se incrementa en un 5% la fiscalidad que grava el consumo de los productos intermedios y del alcohol y de las bebidas.

- Se aprueban los coeficientes de actualización de los valores catastrales para 2017.

- Seguridad Social: Se actualizan para 2017 las cuantías del tope máximo de la base de cotización a la Seguridad Social, así como de las bases máximas de cotización en cada uno de ellos, incrementándolas en un 3% respecto a las vigentes en 2016.

- Se establece el salario mínimo interprofesional para 2017 con un incremento del 8% respecto del establecido para 2016.

- Real Decreto-ley 2/2016, de 30 de septiembre, por el que se introducen medidas tributarias dirigidas a la reducción del déficit público.

Se introducen en este Real Decreto-ley modificaciones en el régimen legal de los pagos fraccionados del Impuesto sobre Sociedades, que podrán ser objeto de revisión en el futuro, sobre la base de la evolución de los ingresos del Estado.

- Circular 7/2016, de 29 de noviembre, del Banco de España, por la que se desarrollan las especificidades contables que han de aplicar las fundaciones bancarias, y por la que se modifican la Circular 4/2004, de 22 de diciembre, a entidades de crédito, sobre normas de información financiera pública y reservada, y modelos de estados financieros, y la Circular 1/2013, de 24 de mayo, sobre la Central de Información de Riesgos.

Esta Circular tiene por objeto regular el régimen de las cuentas anuales, individuales y consolidadas, de las fundaciones bancarias, así como el de los estados reservados que deben remitir al Banco de España.

- Real Decreto-ley 4/2016, de 2 de diciembre, de medidas urgentes en materia financiera.

Esta disposición regula determinados aspectos relacionados con el Fondo Único de Resolución, con el régimen contable específico de SAREB y con el plazo de desinversión por el FROB en las entidades en las que participa.

RESEÑA DE LIBROS

Robert E. Litan: "Trillion Dollar Economists. How Economists and Their Ideas Have Transformed Business"

Wiley, Bloomberg Press, Hoboken, New Jersey, 2014, xiv + 385 páginas

José M. Domínguez Martínez

La crisis de 2007-2008 y el papel de los economistas

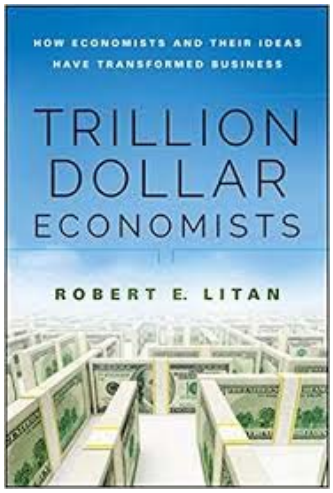
La crisis económica y financiera internacional de 2007-2008 ha tenido múltiples consecuencias. Algunas de ellas no se percibieron hasta pasado bastante tiempo. Otras, en cambio, fueron inmediatas y no se hicieron esperar. La cotización de los economistas como profesionales sufrió un completo y abrupto desplome, ante las acusaciones de su falta de competencia por no haber sabido prever mínimamente el curso que tomaron los acontecimientos en la realidad económica. Pero el vilipendio al que desde entonces vienen siendo sometidos los economistas no proviene exclusivamente de fuera de la profesión sino que ha contado también con destacados exponentes endógenos. En contraposición, hay que esforzarse bastante para encontrar posiciones de defensa del papel de los economistas incluso dentro de sus propias filas[1].

Aunque, ciertamente, como hemos tenido ocasión de señalar en otro lugar[2], es raro encontrar un ámbito científico donde exista tanta polaridad entre los ejercientes, tantas disparidades en la interpretación de una misma realidad y tanta divergencia respecto a las medidas a aplicar para resolver los problemas sociales. Ante el panorama resultante, no es de extrañar la situación de desconcierto y de desazón que se ha ido afianzando dentro del colectivo de los economistas. En paralelo, la devaluación del conocimiento económico en la discusión pública se ha ido extendiendo de manera imparable, con inevitables repercusiones en los planos político y social.

La contribución de los economistas en perspectiva histórica

En este contexto, cobra una gran importancia, en nuestra opinión, situar la labor desarrollada por los economistas en una perspectiva temporal amplia. De manera magistral, Sylvia Nasar, en su libro "La gran búsqueda", lleva a cabo un recorrido histórico por las aportaciones de los grandes economistas, poniendo de relieve sus esfuerzos y sus valiosas contribuciones para mejorar las condiciones de vida de las personas[3].

Tras leer tan magnífica obra no es difícil refrendar la célebre sentencia de John M. Keynes cuando afirmaba que "los hombres prácticos, que se consideran a sí mismos bastante exentos de cualquier influencia intelectual, son usualmente esclavos de algún economista difunto". Tan conocida cita se recoge al inicio del capítulo introductorio de la obra de Robert E. Litan de la que se da cuenta en estas páginas, escrita en el año 2014. Este economista norteamericano se encarga de demostrarnos que muchas de las ideas que tienen aplicación en el mundo de la empresa y de la política económica también provienen del intelecto de economistas, en este caso, aún vivos en una proporción significativa.



La obra de Robert E. Litan: motivaciones y tesis principales

Ya desde las primeras páginas comprobamos, no sin una cierta dosis de sorpresa, que Litan no solo no es un economista apocado o amedrentado ante el enjuiciamiento a la profesión, ni tampoco una persona atormentada por la carga de un posible

[1] Entre tales excepciones cabe citar la de B. Medel, "El papel de los economistas en la sociedad", *eXtoikos*, nº 1, 2011.

[2] J. M. Domínguez, "La enseñanza de la Economía en la Universidad: el reto de su revisión", *eXtoikos*, nº 16, 2015.

[3] Una síntesis se ofrece en J. M. Domínguez, "El genio económico en perspectiva histórica: la gran búsqueda de Sylvia Nasar", *eXtoikos*, nº 13, 2014.

sentimiento de culpabilidad. No, no solamente no es así, sino que saca pecho, se muestra orgulloso de pertenecer a ese campo y convencido de la importancia de las ideas económicas para el avance de la sociedad, el dinamismo económico y el bienestar social.

Tres son las fuentes de inspiración que llevaron a Litan a escribir el libro referenciado: i) la que considera un tanto injustificada crítica a la profesión económica a raíz de la reciente crisis financiera; ii) el escaso crédito concedido a las ideas económicas por algunos representantes del mundo empresarial; y iii) la demanda percibida de libros económicos escritos con claridad.

Una de las principales tesis que mantiene en el libro es que la predicción, pese a los extendidas burlas populares, no es en modo alguno el núcleo de lo que hacen los economistas, y él se afana por transmitir que algunas ideas económicas han sido sumamente relevantes en el lanzamiento o en la mejora de la actuación de numerosos proyectos empresariales. Sostiene que las nociones económicas expuestas en su obra, conjuntamente, han creado billones de dólares de renta y riqueza en Estados Unidos y el resto del mundo.

La obra de Robert E. Litan: estructura y contenido

Tras los dos capítulos iniciales, en uno de los cuales se ofrece una introducción a los conceptos económicos básicos, el libro despliega sus contenidos en tres partes: la primera, dedicada al uso directo de las ideas económicas en el mundo empresarial; la senda, centrada en el marco de actuación de las empresas; la tercera y última, orientada a una visión prospectiva. En total, son quince los capítulos que componen el texto.

Hay una tendencia generalizada a etiquetar a los economistas en función de la escuela de pertenencia o adscripción: keynesianos, neokeynesianos, monetaristas, liberales, neoliberales..., pero estas y otras muchas categorías, como gustaba decir a un famoso Premio Nobel Economía, pueden resumirse en dos, la de los economistas que saben y la de los que no saben. Quizás podría añadirse una subcategoría dentro de esta última, la de quienes no saben que no saben. En fin, el contenido de las abundantes páginas del libro de Liton avala su pertenencia inequívoca a la primera de las mencionadas agrupaciones en esa clasificación bipolar. El trabajo reseñado contiene una extraordinaria acumulación de conocimientos y una muestra palpable del dominio exhibido por su autor en el manejo de los fundamentos del análisis económico, así como en la aplicación de las ideas económicas al ámbito empresarial.

Quien complete –no sin un apreciable esfuerzo intelectual- el recorrido por los quince capítulos del libro difícilmente podrá evitar cambiar o, en su caso, reforzar en sentido positivo, su percepción acerca del papel efectivo de los economistas en la sociedad.

Tras el capítulo inicial, justificativo de la elaboración de la obra e ilustrativo de su planteamiento, en el segundo, como antes se señalaba, se ofrece una síntesis de los aspectos conceptuales básicos de la Economía, con una visión clarificadora de la función de los mercados y de los precios, del alcance de los fallos del mercado, de la noción de racionalidad económica, y del papel clave desempeñado por la productividad, entre otras cuestiones. Cabe mencionar el tratamiento dado al típico conflicto entre las vertientes de la eficiencia y la equidad.

Posteriormente, en los seis capítulos que integran la primera parte, aborda las distintas alternativas para la determinación de los precios de los bienes y servicios, el enfoque de la minimización de costes para la realización de actividades, la utilización de las herramientas estadísticas y econométricas para la gestión empresarial, el recurso a los experimentos en el campo económico, el diseño de mercados como área especializada en hacer funcionar los mercados más eficientemente mediante un mejor ajuste de la oferta y la demanda, y la ingeniería financiera.

Ya en la parte segunda, se ocupa del análisis de la tensión tradicional entre las opciones de regulación y desregulación de los distintos sectores y actividades económicas. El transporte en sus distintas modalidades acapara la atención, así como la energía, las telecomunicaciones y las finanzas.

Por último, en la tercera parte, integrada por tres capítulos, analiza algunas ideas económicas cuya aplicación en el campo empresarial está en debate, se detiene en las posibles alternativas para garantizar la sostenibilidad financiera del sector público y pronostica el perfil de la profesión económica en los años venideros.

Las claves del relato de Litan: un amplio elenco de proposiciones

Ante la enorme riqueza de conceptos, aspectos, matices y experiencias que se desgranan a lo largo de la obra, resultaría bastante complicado intentar plasmar aquí una síntesis verdaderamente representativa del conjunto. Simplemente a título ilustrativo, recogemos a continuación algunas proposiciones que se extraen del libro:

1. El supuesto de la racionalidad es importante por dos razones: de un lado, permite predecir más fácilmente el comportamiento de los agentes económicos, de otro, posibilita el tratamiento matemático, ya que las matemáticas se han convertido en la lengua franca de la Economía académica.
2. Los precios son realmente importantes en cualquier economía como señales clave para guiar el comportamiento de los productores y los consumidores.

3. Los mercados pueden fallar en maximizar la eficiencia bajo ciertas condiciones, pero la alternativa a la asignación mediante el precio es la cola.

4. La innovación es el principal factor que afecta al crecimiento de la productividad.

5. La redistribución de la renta es un objetivo deseable, pero llevada a un extremo puede reducir el tamaño de la tarta a repartir.

6. El sector público puede ayudar a un mejor funcionamiento de los mercados, pero el sector público también falla.

7. Los cambios permitidos en la política de precios de los billetes de avión han posibilitado unos ingentes beneficios monetarios a los usuarios.

8. Sin las innovaciones promovidas por los economistas, algunos negocios no se habrían desarrollado tan rápidamente como lo han hecho y otros no habrían sobrevivido hasta hoy.

9. La aplicación del método de la programación lineal ha hecho factible la minimización del coste en muchas industrias.

10. El declive del negocio de los macromodelos económicos no ha acabado con el desarrollo de análisis de previsiones sectoriales y empresariales. La consultoría económica implica la aplicación de los instrumentos microeconómicos a los retos que los individuos y las empresas afrontan. La consultoría económica en el campo de las disputas legales es un área en auge.

11. También lo es, en el ámbito del deporte profesional, el uso de la estadística para descubrir y explotar las ineficiencias en el valor de los jugadores individuales para determinar cómo y en qué medida contribuyen a la actuación de sus equipos.

12. Puede no ser necesario contar con economistas para el inicio de nuevos negocios, pero cuanto mejor sea su investigación sobre los factores del emprendimiento exitoso, mayor será el número de empresarios y de compañías con éxito.

13. Los diseñadores de mercados aplican los principios del análisis económico –competencia, incentivos, información, economías de escala- para diseñar mecanismos de intercambio o mejorar los mercados existentes.

14. Las economías modernas no podrían existir sin un sistema financiero avanzado. La mayor parte de las innovaciones financieras han sido positivas, pero también ha habido otras que resultaron erróneas. Sin embargo, la mayor parte de estas últimas no fueron ideadas por los economistas, aunque muchos de estos estuvieron lentos en tomar conciencia de su alcance.

15. A corto plazo, los precios de las acciones son impredecibles y, por tanto, es prudente para la mayoría de los inversores comprar y mantener instrumentos basados en una cesta amplia de activos.

16. La regulación de las aerolíneas tenía como finalidad reducir los precios de los billetes, pero, en la práctica, las protegió de la competencia y las llevó a operar con unos costes medios altos, con el consiguiente perjuicio para los pasajeros. La desregulación de los precios y de la entrada en todos los sectores de la industria del transporte ha cumplido lo que los economistas que la apoyaron decían que ocurriría: ha bajado los precios.

17. Litan, según él como la gran mayoría de economistas, muestra su oposición a la implantación de controles en cualquier industria, incluida la energética, que no se caracterice por ser un monopolio natural.

18. Los economistas han desempeñado un papel integral en la configuración de las políticas públicas que fomentaron los avances en las telecomunicaciones.

19. La mayoría de los economistas no solo no se ha opuesto, sino que ha respaldado fuertemente la regulación dirigida a asegurar que las empresas financieras tengan un capital adecuado y suficiente.

20. Según Litan, las causas de la crisis de 2007-2008 pueden concretarse en dos: un excesivo volumen de préstamos de baja calidad crediticia (subprime) concedidos por bancos y otras entidades no bancarias; el excesivo endeudamiento de las entidades bancarias y de otras no bancarias. Considera que los economistas pudieron tener alguna influencia, pero no demasiada, en estas dos causas, y lo que no puede ignorarse es el impulso político a la promoción de la vivienda en propiedad.

21. El mercado de CDS (credit default swaps) permanece muy vivo después de la crisis, ya que desempeñan dos funciones útiles, la de actuar como un seguro y la de servir como el equivalente funcional de un mercado de predicción de los impagos de préstamos o bonos.

22. Las propuestas de aplicación de precios según el grado de congestión puede ser la única solución realista para reducir los problemas de tráfico.

23. La introducción de alguna forma de “crédito para la adquisición de servicios” (otorgamiento a cada beneficiario de una cantidad dineraria fija para la compra de un seguro médico privado) puede ser una alternativa ineludible para controlar el crecimiento de los gastos públicos en sanidad.

24. El futuro de la Economía dista de ser lúgubre y, de hecho, a medida que su campo se haga más

práctico, será incluso más valiosa para la sociedad.

25. En las próximas décadas, la Economía se fusionará con otras especialidades y se reducirá la demanda de economistas puros.

Cómo valorar la contribución de los economistas al progreso social

Como destaca el autor, la tesis principal del libro es que los economistas y sus ideas pueden jugar y han jugado un importante papel en ayudar a tener éxito a muchas empresas y emprendedores en numerosas industrias. Para él, es sorprendente que, entre todas las personas, los economistas no hayan comprendido esto ni hecho más por promover el valor de lo que hacen en su vida.

Al leer la obra de Litan, al igual que ocurre con la antes citada de Nasar, se toma conciencia de la trascendencia de las contribuciones de los economistas. Al reflexionar al respecto, da la sensación de que los desarrollos acaecidos a raíz de su aplicación se han producido de forma natural y espontánea, por mero transcurso del tiempo. Como ocurre en otros casos, lo que forma parte del paisaje se da por hecho, no se toma conciencia de su influencia hasta que se produce una interrupción o una quiebra del modelo. Para apreciar el impacto de las ideas económicas sería necesario comparar el curso de dos experiencias, miméticas en lo demás, con y sin la implementación de las doctrinas económicas. Desafortunadamente, nunca podremos saber con total certeza qué habría ocurrido en la práctica en la evolución de una empresa, de un sector o de un país entero, de haber seguido otros dictados económicos, pero la realidad es rica en una variedad de casos diferenciados en cada uno de esos ámbitos que se han regido por pautas diferentes.

En el prefacio nos dice el autor que espera que, a medida que leamos el libro, podamos decir que él ama la Economía. Ese rasgo, efectivamente, queda patente de manera claramente perceptible desde el inicio; también, su dominio técnico y su capacidad para ligar la teoría y la práctica.

Mervyn King: "The end of alchemy. Money, banking and the future of the global economy"

Little, Brown, Londres, 430 páginas

José María López Jiménez

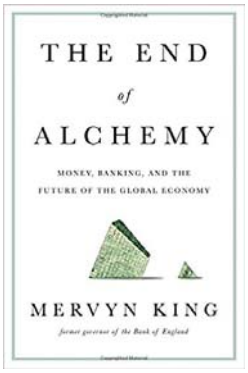
Mervyn King ha sido el Gobernador del Banco de Inglaterra entre 2003 y 2013, es decir, durante los años de incubación, explosión e inmediata gestión de la crisis financiera. En esta obra ofrece su privilegiada visión de la crisis, aporta su punto de vista y opina sobre cuál debería ser la evolución de la economía y las finanzas para tratar de evitar una repetición, que sería mucho más deletérea, de los hechos.

Justo al comienzo del libro afirma que en ningún momento ha sentido estrés durante su servicio en el Banco de Inglaterra: "el estrés viene cuando pierdes tu empleo y tienes la responsabilidad de una familia a la que sostener", no cuando trabajas en una institución como el banco central inglés.

El relato cobra viveza con las notas biográficas que King va dejando caer en el desarrollo del libro, sin abusar de ellas. Admite que difícilmente se habría encontrado un mejor presidente de gobierno para Italia que Mario Monti, a pesar de no haber sido elegido por el pueblo y de carecer de mayoría parlamentaria… En cuanto a Mario Draghi, con el que coincidió en unas jornadas al comienzo de los Juegos Olímpicos de Londres, en 2012, admite su sorpresa ya que, a diferencia de otros banqueros centrales, el presidente del Banco Central Europeo no leyó su discurso, que fue el del famoso "whatever it takes". También es llamativo, por ejemplo, que admite haber impartido charlas en colegios para explicar qué es el dinero, lo que muestra un compromiso hacia la educación financiera a una edad temprana. Refiere, por último, entre otras anécdotas, que cuando abandonó la institución monetaria el balance del Banco de Inglaterra se había duplicado, bajo la creencia de algunos de que todos los problemas económicos se pueden resolver por los bancos centrales ("the only game in town"). Esperar tanto de los bancos centrales, precisa, puede erosionar una independencia que sirvió para domar la inflación décadas atrás, y originar que los bancos centrales dejen de ser uno de los tres grandes inventos de la humanidad.

Sin embargo, no se trata de unas memorias, a las que nuestro autor, cuando han sido escritas por protagonistas de estos años de plomo, no parece sucumbir: «sus títulos son numerosos, pero todas comparten el mismo subtítulo invisible: "cómo salvé el mundo. […] Las memorias, ya sean de políticos o en el Banco de Inglaterra, refiere que todos ellos serán de dominio público una vez transcurran veinte años, por lo que entonces estarán al alcance de los historiadores que desde el futuro buceen en el pasado.

Su experiencia en el Banco le ha servido para conocer la inadecuación de los "modelos", ya se trate de descripciones verbales o de ecuaciones matemáticas usadas por los economistas para explicar las oscilaciones en el gasto o la producción. Por ello, el libro está escrito en inglés llano ("plain English") y se basa en ejemplos de la vida real, por lo que aspira a que esté al alcance de lector no especialista en economía pero interesado en las materias que trata.



La idea central de "The end of alchemy" es que el dinero y la banca son instituciones que han surgido antes que el capitalismo moderno, y están condicionadas por la Historia y por la tecnología de épocas pretéritas. El dinero y la banca permitieron el desarrollo de la economía de mercado y una promesa de alquimia financiera. Pero, en verdad, el dinero y la banca son, más que alquimia, el talón de Aquiles del capitalismo, dada la transformación de los depósitos bancarios con un valor seguro en inversiones arriesgadas e ilíquidas a largo plazo.

Sin embargo, los acontecimientos parecen contradecir la afirmación de King según la cual la intermediación de los bancos entre los depositantes y los solicitantes de crédito proporciona amplio margen a los banqueros para obtener beneficios (el interés de los préstamos a largo plazo, considera, es mucho mayor que el que los bancos deben pagar a los depositantes).

Un simple repaso a los discursos de los responsables del Mecanismo Único de Supervisión

del Banco Central Europeo, con su continua interpelación a las entidades para el cambio del modelo de negocio y para la mayor obtención de ingresos vía comisiones, muestra lo controvertido de esta opinión.

El libro está dominado por cuatro conceptos, verdaderos "leitmotivs", que se reiteran a lo largo de toda la obra: "desequilibrio", "incertidumbre radical", "el dilema del prisionero" y "confianza".

Pero lo que más nos alarma, y no solo se lo hemos leído a King, es que "parece que nuestra economía de mercado actual no está proporcionando un efectivo enlace entre el presente y el futuro". Algo ha fallado en la relación de las finanzas —la estructura del dinero y la banca— y el sistema capitalista, que, sin duda, ha demostrado a través de los años ser la ruta de mayor éxito para escapar de la pobreza y alcanzar la prosperidad.

Durante los dos últimos siglos hemos dado por hecho que el crecimiento económico estaba garantizado, pero la realidad se ha comprobado que es otra (en esta línea, nos remitimos a las reseñas de "La gran degeneración. Cómo decaen las instituciones y mueren las economías", de Liall Ferguson, y a la de "When the money runs out. The end of Western affluence", de Stephen D. King, en los números 16 y 18, respectivamente, de eXtoikos).

Uno de los argumentos de la obra es que la economía ha incentivado formas de pensar que han hecho la crisis inevitable: "Dios puede haber inventado el universo, pero los hombres han creado el papel moneda y los bancos expuestos a los riesgos. Se trata de instituciones humanas, fuentes importantes de innovación, prosperidad y progreso material, pero también de avaricia, corrupción y crisis". Probablemente, sea este párrafo el que haya inspirado el título de la obra: "La idea de que el papel moneda podría reemplazar a los intrínsecamente valiosos oro y metales preciosos, y que los bancos podrían tomar depósitos seguros a corto plazo y transformarlos en inversiones arriesgadas a largo plazo, surgieron en la Revolución Industrial en el siglo XVIII. Fue revolucionario e inmensamente seductor. Fue en realidad alquimia financiera […]".

Según Mervyn King, "durante los meses de agosto de 2007 y octubre de 2008, lo que parecía la época de la sabiduría pasó a ser vista como la de la estupidez, y las creencias se convirtieron en incredulidad". Desde el primer momento, como manifestó públicamente, King encontró numerosas similitudes entre esta crisis y las principiadas en 1914 y 1929. Un mayor conocimiento histórico, sin duda, habría alentado a las autoridades a tomar las decisiones correctas en un menor lapso de tiempo.

King describe, sin aportar mucho más a lo que ya sabemos, los años de la Gran Moderación y la Gran Recesión. Sí apunta, aunque de pasada y en una senda que quizás no haya sido explorada en exceso en sus implicaciones monetarias y financieras, a la caída del Muro de Berlín, a la que califica como "punto de inflexión clave" (quién sabe si el reciente fallecimiento de Helmut Kohl puede despertar, como legado póstumo, un mayor interés por esta época, en efecto, tan relevante).

Nos parece de particular interés la formulación de las que llama "primera ley de las crisis financieras" (una situación insostenible puede prolongarse durante un periodo mucho más largo de lo que se puede pensar que es posible) y "segunda ley de las crisis financieras" (cuando una situación insostenible llega a su fin, ello ocurre más rápido de lo que se puede imaginar). A propósito de los problemas de agencia en los bancos y el poder casi omnímodo de sus administradores y directivos, aun a costa del interés de los propietarios de las entidades, que son los accionistas, King cita un principio que por relevante traemos a colación aquí, junto a las dos "leyes": los que gestionan el dinero de otros son más descuidados con estos fondos que cuando administran los propios.

En su opinión, el epílogo de la crisis financiera implica que la alquimia del sistema de dinero y banca continúa. No son muchas las cosas que han cambiado, pues la estructura de la banca permanece, al igual que la confianza en la función de los bancos centrales. La Ley Dodd-Frank para la Reforma de Wall Street y la Protección de los Consumidores de 2010, o la normativa europea de 2013 sobre requerimientos de capital [la Directiva 2013/36/UE y el Reglamento (UE) 575/2013] no han servido para cambiar la estructura fundamental del sistema bancario. Por si no fuera suficiente, necesitamos una nueva teoría, más allá de las aportaciones de Bernanke, Krugman, Rogoff o Summers, que explique por qué la demanda global es tan débil y los tipos de interés reales son tan bajos.

También ofrece nuestro autor su visión sobre el dinero, propio de las sociedades capitalistas, cuya función es permitir el intercambio de "trabajo hoy por poder generalizado de compra en el futuro", engrasando las ruedas de las transacciones comerciales y financieras.

La historia del dinero es, en su opinión, la historia de cómo hemos evolucionado como animales sociales, comerciando los unos con los otros, en un proceso que desde la Mesopotamia y el Egipto de hace 11.000 años, partiendo de elementos ("commodities") con valor económico intrínseco, como los cereales o el ganado (recuérdese que "pecus" —oveja en latín— se halla en el origen etimológico de "pecuniario"), condujo a la acuñación de los metales preciosos y, más adelante, a la emisión de billetes y monedas por los bancos centrales y a la creación de dinero bancario, sin que sepamos a

ciencia cierta qué sorpresas nos deparará en el futuro inmediato el desarrollo tecnológico.

King cita al insigne historiador Edward Gibbon para justificar el carácter social del dinero. Según el autor de "Auge y decadencia del imperio romano": "El valor del dinero ha sido establecido por consenso general para expresar nuestros deseos y nuestra propiedad, como las cartas fueron inventadas para expresar nuestras ideas; y ambas instituciones, dando más energía a los poderes y pasiones de la naturaleza humana, han contribuido a multiplicar los objetos para cuya representación fueron diseñadas".

El pensamiento de King está alineado en este aspecto con el de Yuval Noah Harari, autor de "Sapiens. De animales a dioses: Una breve historia de la humanidad", que será objeto de recensión en un próximo número de eXtoikos.

King dedica particular atención al proceso de creación del dinero bancario, pues los bancos son los principales creadores de dinero en la forma de depósitos basados en dinero emitido en exclusiva por los bancos centrales. Trae a colación la obra de William Cobbett, de 1828, llamada "Paper Against Gold; or The History and Mystery of the Bank of England, of the Debt, of the Stocks, of the Sinking Fund, and of all the other tricks and contrivances, carried on by the means of Paper Money", para admitir que la tensión entre el papel y el oro (una "reliquia de los bárbaros", para Keynes) como la base del sistema monetario le fue revelada cada día durante su mandato en el Banco de Inglaterra.

La confianza es lo que da solidez al edificio, concluye, y, a estos efectos, para su mantenimiento, es necesario el compromiso entre generaciones, entre los muertos, los vivos y los que vivirán: "quizás sea cierto que la confianza —no el dinero— hace que el mundo gire", como se cantaba en el musical Cabaret.

El dinero se crea hoy día por el sector privado (bancos), y esta es la más seria falla en la gestión del dinero en nuestras sociedades, lo que ya se puso de relieve por Thomas Jefferson en 1809, demandando la restitución del poder de emitir dinero al pueblo, a quien realmente pertenece.

King admite que en su carrera en el Banco de Inglaterra hubo de lidiar con banqueros malvados e incompetentes, aunque muchos de aquellos con los que trató no eran ni lo primero ni lo segundo. Ahora bien, cada uno buscó actuar racionalmente, lo que, conforme a la teoría de los juegos, provocó que el resultado colectivo fuera desastroso. Menciona, con intención, la obra de Brecht "La ópera de los tres centavos" (1928): "por qué robar un banco y arriesgarse a ir a la cárcel cuando puedes fundar un banco y crear dinero". Visto lo acontecido, no es de extrañar que los bancos sean tan impopulares.

A propósito de las funciones de los bancos centrales modernos, King formula la interesante "teoría de Maradona de los tipos de interés": en el Mundial de Méjico de 1986 Maradona marcó a Inglaterra el célebre gol con la mano ("la mano de Dios"), ilegal, obviamente, pero no detectado por el árbitro. Sin embargo, el segundo gol es un ejemplo del poder de las expectativas. Maradona corrió desde su propio campo, superando a cinco jugadores ingleses, antes de conseguir su brillante gol. Pero lo llamativo es que, en realidad, Maradona corrió en línea recta, ya que los jugadores rivales se fueron apartando de su camino esperando un quiebro hacia la derecha o hacia la izquierda. La política monetaria funciona (o debería funcionar) de forma análoga, pues los mercados reaccionan a la vista de lo que se espera que los bancos centrales decidan, dentro de un cierto margen de discrecionalidad, exento de la transparencia que debe caracterizar la actuación de las administraciones públicas.

En relación con los bancos centrales, King desmonta parte de nuestras convicciones cuando muestra que la función de prestamista de última instancia no se formuló por Walter Bagehot, sino por Henry Thornton en su obra de 1802 "Nature and Effects of the Paper Credit of Great Britain", con resonancias de las decisiones adoptadas por Alexander Hamilton, Secretario del Tesoro de los Estados Unidos, para atajar el "pánico bancario" de 1792. King apunta que Hamilton fue "el primero de una larga lista de Secretarios del Tesoro norteamericano que creyó en los rescates".

Hacia la parte final del libro el tono pasa de ser descriptivo a otro más prescriptivo, pues King expone sus ideas para que el sistema sea más sólido y fiable, desde las limitaciones impuestas por unas bases bien ancladas en la Historia, con ramificaciones políticas y sociales.

La liquidez desaparecería si todo el mundo tratara de convertir sus activos en dinero al mismo tiempo. Los pánicos bancarios reflejan la alquimia subyacente que hace que el sistema sea inestable. Por tanto, la liquidez es una ilusión. En la reciente crisis se han añadido los problemas de solvencia: cuando los acreedores creen que el capital del banco es insuficiente para absorber pérdidas potenciales, prefieren, con toda la racionalidad, retirar sus depósitos e instrumentos financieros mientras las cosas van bien (la crisis de Banco Popular de junio de 2017, la primera que ha activado los resortes del Mecanismo Único de Resolución, confirma la pertinencia de esta observación).

Por lo tanto, para operar sobre la alquimia es necesario tener en cuenta la liquidez y la solvencia.

El nexo tóxico entre la actual responsabilidad limitada de los accionistas de los bancos, la garantía de los depósitos (por la industria bancaria pero con

una garantía, en último término, de los Estados) y el carácter de prestamista de última instancia de los bancos centrales, supone que existe un subsidio masivo e implícito a la toma de riesgo por los bancos. ¿Qué banco, se pregunta Mervyn King, podría resistirse a la tentación de no explotar este subsidio? Por ello, los bancos se han financiado en los últimos años con muy poco capital y con mucho apalancamiento.

Foros e instituciones como el G-20, la Junta de Estabilidad Financiera y el Comité de Basilea del Banco de Pagos Internacionales, han tratado, con sus recomendaciones, de elevar los requerimientos de capital de las entidades bancarias. Asimismo, se ha procurado separar la banca comercial de la banca de inversión, y reforzar la liquidez con nuevas ratios ("liquidity coverage ratio"). La regulación se ha convertido en un instrumento extraordinariamente complejo para llevar a la realidad todas estas novedades, como no se le escapa a King.

Ya quisieran muchos operadores jurídicos del sector financiero que la cita de King a Lord Mansfield, de 1761, aplicara al actual marco regulatorio: "The daily negotiations and property of merchants ought not to depend upon subtleties and niceties; but upon rules easily learned and easily retained, because they are dictates of common sense, drawn from the truth of the case". El vigente manual regulatorio del banquero inglés excede de las 10.000 páginas, que no están lejos de la media de otras jurisdicciones.

Pero, en general, la alquimia del sistema bancario permanece, como ya hemos expresado. Las tesis que pretenden poner fin al sistema de reserva fraccionaria —defendidas, entre nosotros pero con eco en Reino Unido, por Jesús Huerta de Soto— cobran fuerza. El "Plan de Chicago" promueve que los bancos retengan una reserva del 100 % de activos líquidos contra depósitos. De este modo, se rompería el enlace entre la creación del dinero y la creación del crédito. Se trataría de nacionalizar el dinero pero no la banca.

Los bancos centrales deberían proveer tan solo una parte de la liquidez, con buen colateral, demandada por los bancos. En época de crisis, en el actual estado de cosas, será inevitable prestar con mal colateral. En consecuencia, la función del prestamista de última instancia se debería desarrollar por el llamado por King "prestamista para todas las temporadas" ("pawn-broker for all seasons"), que ofrecería liquidez con la garantía de activos ilíquidos o de mala calidad. Esta función solo se puede desarrollar por un banco central, pero conforme a un marco legal nuevo que mitigue las corridas bancarias, implementado en un periodo transitorio de entre diez y 20 años, por ejemplo. El origen de esta propuesta se encuentra en William Leggett y en su artículo escrito en el "New York Evening Post" en diciembre de 1834. El mayor problema de este modelo estaría en la determinación de los "haircuts" apropiados, que permitan a los bancos centrales absorber potenciales pérdidas del colateral ante el impago del préstamo por la entidad bancaria. Algunos bancos centrales ya han dado pasos en la dirección del "pawn-broker for all seasons".

Toda la reflexión acumulada durante los años recientes debe ser útil para predecir la próxima crisis financiera, que, como los terremotos, será difícil de anticipar. Los bajos tipos de interés han contribuido a la elevación del valor de los activos y del volumen de deuda. Los principales riesgos provienen de la caída del valor de los activos y de su reflejo en los balances bancarios, lo que podría conducir a una oleada de quiebras de familias y empresas.

La deuda soberana también puede ser un dolor de cabeza para las autoridades en los próximos años, tanto en la zona del euro como en los países emergentes, lo que podría plantear si parte de la deuda debe ser condonada por los acreedores. La Historia puede ofrecer lecciones interesantes, sobre todo si se analiza el problema de la deuda alemana tras los Tratados de Versalles, en el periodo de entreguerras, o tras la Segunda Guerra Mundial, resuelta con los Tratados de Londres de 1953.

Europea y la Unión Europea deben redefinirse, sin perder de vista el "trilema político" enunciado por Dani Rodrik: la mutua incompatibilidad entre la democracia, la soberanía nacional y la integración económica. El "Brexit", que es posterior a la publicación del libro, acentuará, sin duda, estas tensiones.

La gobernanza política y económica global también se complicarán, ante la creciente fragmentación del planeta. Un mundo multipolar es por definición más inestable que el dominado por la "Pax Americana". La obra también es anterior al triunfo de Donald Trump en las elecciones presidenciales de los Estados Unidos de finales de 2016, por lo que los retos son mayores que los vislumbrados por King.

Los principales desafíos económicos del mundo de hoy día son el continuo desequilibrio entre el gasto y el ahorro, pero no sabemos si la próxima crisis estallará por el colapso del sistema económico y financiero, o por un conflicto político o incluso militar.

A la próxima generación le tocará acometer una revolución intelectual, lo que no debe ser una excusa para que los mayores adopten una posición de pasividad. Los jóvenes sufrirán la próxima crisis, cuyos costes serán todavía mayores que los de la de 2008. Es por ello por lo que, más que nunca, necesitamos "la audacia del pesimismo", concluye King.

Jeremy Rifkin: "La sociedad de coste marginal cero. El Internet de las cosas, el procomún colaborativo y el eclipse del capitalismo"

Paidós, 2014, 461 páginas

José M. Domínguez Martínez

La popular definición de actividad económica propuesta por Robbins la identifica como la administración de los recursos escasos susceptibles de usos alternativos. Gestionar el problema de la escasez, ahí radica el núcleo de todo problema económico. Es algo interiorizado por todos los estudiantes de Economía desde que abren los manuales básicos de iniciación a la Teoría Económica. Y no puede decirse que esa apelación a la escasez fuera el fruto de algún supuesto esotérico ideado por economistas despegados de la realidad, sino más bien un recordatorio de uno de los rasgos que ha marcado la historia de la humanidad. Hasta ahora, creíamos y, en muchas ocasiones, padecíamos que los recursos disponibles eran escasos, insuficientes para cubrir las inmensas necesidades de la sociedad.

De ese problema primario se derivan los tres problemas básicos a resolver por cualquier organización económica: qué producir, cómo producir y para quién producir. Pero qué ocurriría si, como consecuencia de una insospechada transformación en la forma de producción de los bienes y servicios, gracias a una revolución tecnológica, desapareciera el problema de la escasez y nos encontráramos con una situación de abundancia al alcance de todos. Casi mecánicamente nos veríamos inclinados a afirmar que, de golpe y porrazo, que habrían desaparecido las tareas de asignación y distribución de recursos. Tal vez podríamos afirmar que la sociedad se habría liberado de toda restricción económica y, de paso, de la necesidad de economistas.

Aunque expuesto de una manera un tanto simplista, el anterior es uno de los principales mensajes que podemos extraer de la obra de Jeremy Rifkin aquí reseñada.

Si usted, como hipotético lector, es economista es probable que, si no hubiese leído dicha obra o conocido su tesis, esté aún bajo los efectos de un *shock*. Si no lo es, es posible que le haya causado asombro y quizás también alguna sensación de confort ante la expectativa de librarse de una vez del incordio de los economistas, que ya se sabe para qué sirven…

En cualquier caso, vaya por delante que el panorama trazado por Jeremy Rifkin, profesor del Programa de Formación Ejecutiva de la prestigiosa Wharton School, en la Universidad de Pensilvania, no es producto de los delirios de un chamán, sino de un concienzudo y minucioso análisis del impacto de las revoluciones industriales a lo largo de la historia y, en particular, de cómo las últimas oleadas en el marco del denominado Internet de las cosas están alterando las formas de organización económica.

El análisis realizado no se circunscribe a la esfera económica en sentido estricto, sino que está inspirado en una visión holística que permita recuperar la relación de las personas con el medio ambiente. Las nuevas tecnologías nos conducen, según Rifkin, a un mundo mejor, donde el egoísmo individual deja paso al interés social y al deseo de compartir. Ni que decir tiene que, aunque no lo exponga de forma explícita, el autor de la obra repudia las tesis hobbesianas y respalda las rousseaunianas acerca de la bondad intrínseca del ser humano. Quizás esto ayude a explicar la casi completa ausencia a las actividades delictivas o a las informaciones inadecuadas que, junto a un extraordinario vergel de utilidad, cohabitan en el universo de Internet. Solo el ciberterrorismo y los *hackers* informáticos reciben alguna atención secundaria.

Nos encontramos ante un libro extenso, denso, cargado de argumentos, bastante reiterativos y en algunas ocasiones no exentos de tintes doctrinarios y ciertos sesgos valorativos. Lo anterior no debe impedir, a nuestro juicio, calificar "La sociedad de

coste marginal cero" como una obra de gran interés, sólidamente argumentada y ampliamente documentada. Cinco son las partes en las que estructurada, con quince capítulos, a los que se añade otro introductorio y un epílogo.

En el capítulo primero nos introduce en el gran cambio de paradigma, del capitalismo al procomún colaborativo, expresión por la que se designa a algo que se tiene en común y que se gestiona colectivamente. Rifkin considera que el capitalismo seguirá formando parte del panorama social, pero duda que siga siendo el paradigma económico dominante en la segunda mitad del presente siglo, en la que el procomún colaborativo tomará el relevo.

El autor, tras constatar los logros cosechados por el capitalismo como paradigma económico, subraya que, irónicamente, su declive no se debe a ninguna fuerza hostil, sino que es el resultado del enorme éxito de los supuestos operativos que lo rigen. Su razón de ser es llevar todo aspecto de la vida humana al ámbito económico para transformarlo en una mercancía que se intercambia en el mercado como una propiedad. La competencia obliga a las empresas a introducir unas tecnologías cada vez más sofisticadas que incrementan la productividad hasta un nivel óptimo en el que el coste marginal de producción se aproxima a cero. Esto llevará, como ya está sucediendo, a una era de bienes y servicios gratuitos o casi gratuitos. Dentro de pocos años, los prosumidores (consumidores que participan en la producción de los bienes que consumen y que pueden compartir con otras personas), conectados a inmensas redes internacionales, producirán energía verde y servicios y productos físicos, y aprenderán en aulas virtuales.

La llegada a una situación de coste marginal nulo representaría el estado de eficiencia óptimo para fomentar el bienestar general y representaría el triunfo supremo del capitalismo, pero ese momento glorioso marcaría, según Rifkin, su inevitable desaparición de la escena mundial.

Uno de los factores determinantes de tan impresionante cambio es el desencadenamiento de la que califica como tercera revolución industrial, ligada al denominado Internet de las cosas (de las comunicaciones, de la energía y de la logística): "El resultado es que los beneficios empresariales se están empezando a evaporar, los derechos de propiedad pierden fuerza y la economía basada en la escasez deja paso, lentamente, a una economía de la abundancia".

En la primera parte se nos ofrece lo que el autor de la obra considera que es la historia no contada del capitalismo. En ella relata la importancia del procomún en la economía de la Europa feudal y el nacimiento del capitalismo, con el surgimiento de la empresa societaria, en el contexto de la revolución industrial y el debate filosófico y religioso.

La segunda parte va dedicada a la sociedad del coste marginal casi nulo. La aproximación a este tipo de sociedad y a la disponibilidad de unos bienes y servicios casi gratuitos se atribuye a los avances de la productividad. Según Rifkin, "cuando se cruza la línea de meta los bienes y servicios son casi gratuitos, los beneficios se evaporan, el intercambio de propiedad en los mercados cesa y el sistema capitalista muere". El Internet de las cosas es lo que hará posible una nueva organización económica y abocará a la plasmación de un mundo gandhiano, en el que se dará la unión de la producción y el consumo.

El auge del procomún colaborativo es el objeto de la tercera parte. En ella contrapone la célebre "tragedia del procomún" con la "comedia del procomún". Se acusa al binomio Reagan-Thatcher de ser el detonante de que "el Estado dejara de ser responsable de velar por el bienestar general de la sociedad", para, posteriormente, afirman de manera contundente que "con el Estado prácticamente sin competencias [sic] e incapaz de ofrecer un contrapeso viable al mercado privado, muchos ciudadanos iniciaron la búsqueda de otro modelo de gobierno". Después de tan explícita declaración de principios, Rifkin, haciendo gala de grandes habilidades de persuasivo predicador, se lanza a una encendida defensa del colaboracionismo y de la economía compartida, además de respaldar las reinvidicaciones del movimiento antiglobalización y demostrando unas altas dotes para interpretar sus motivaciones: "Los manifestantes que se reunieron en Seattle [en 1999] tenían muy claro a qué se oponían: a la privatización del conocimiento humano y de los recursos de la Tierra".

La cuarta parte se centra en el capital social y en la economía de compartir. En ella nos brinda una nueva acepción de la libertad: "La libertad se mide más por el acceso a los demás en las redes que por la propiedad en los mercados. Cuanto más profundas e inclusivas son las relaciones de una persona, mayor es la libertad de la que goza". No deja de ser curioso y ciertamente llamativo cómo alguien puede ser capaz de acotar de manera tan rotunda la forma en la que cada persona debe entender la libertad y tener la osadía de definir los cauces para sentirse libre.

La pérdida de la funcionalidad de la propiedad de un automóvil, el fin de la publicidad, las monedas alternativas o la microfinanciación como alternativa a los intermediarios tradicionales son objeto de análisis en esta cuarta parte.

En la quinta y última es la economía de la abundancia la que asume el protagonismo. Como consecuencia de los costes marginales nulos o casi nulos, la escasez es sustituida por la abundancia, lo que inexorablemente provocará una alteración radical

de la organización de la vida económica. Entonces, el *homo economicus* dará paso, por fin, al *homo empathicus* y podremos vivir en armonía con el medio ambiente.

Ya en el epílogo, el autor insiste en que "la llegada del procomún colaborativo ofrecerá el mejor medio para salvar el planeta y fomentar una economía sostenible basada en la abundancia", y en que "el mecanismo del mercado es cada vez más innecesario en un mundo de bienes y servicios casi gratuitos organizado en torno a una economía de la abundancia, y el capitalismo se contrae hasta ocupar un nicho del ámbito económico".

Aun cuando algunos de tales desarrollos sean difíciles de asimilar inicialmente debido a las inercias mentales, no estamos en el campo de la ciencia ficción sino que las mutaciones ya son claramente perceptibles. No son pocos, sin embargo, los interrogantes que se suscitan: ¿cuáles serán las repercusiones para los trabajadores de los sectores más afectados?, ¿qué papel corresponderá al sector público?, ¿cómo se financiará este si hay cada vez menos "transacciones gravables"?, ¿qué consecuencias puede tener la desaparición de los derechos de propiedad?, ¿cuál es el rol de los líderes de las grandes plataformas que dominan el mundo?, ¿qué ocurrirá con la privacidad y la libertad individual?...

En su celebérrima undécima tesis sobre Feuerbach, Marx reivindicaba la necesidad de transformar el mundo frente a la tendencia interpretativa de los filósofos. Insospechadamente, más de un siglo y medio después, es la revolución tecnológica, convertida en una especie de caballo de Troya surgido de las filas del capitalismo, la que está llamada a ejercer el papel que el filósofo alemán ha seguido demandando desde su tumba londinense.

SELECCIÓN DE ARTÍCULOS PUBLICADOS

Relación de artículos seleccionados, publicados entre el cuarto trimestre de 2016 y el primer semestre de 2017

Instituto Econospérides

Economía de la Unión Europea

Avanzar en la integración financiera europea. Jorge Yzaguirre. *Expansión*, 17 de noviembre de 2016

La economía de la Unión Europea necesita mercados de capitales avanzados. Jyrki Katainen y Valdis Dombrovskis. *El Economista*, 8 de junio de 2017

Economía española

Cambio de escenario en 2017. María Jesús Fernández Sánchez. *El País*, 18 de diciembre de 2016

El crecimiento económico español a largo plazo. Leandro Prados de la Escosura. *El País*, 11 de diciembre de 2016

¿Es posible pagar la deuda pública? Francisco Cabrillo. *Expansión*, 27 de diciembre de 2016

Faltan 1,6 millones de empleos. Raymond Torres. *El País*, 29 de enero de 2017

La economía en 2017 (y más allá). Gonzalo Gómez Bengoechea. *Cinco días*, 4 de enero de 2017

¿Más industria y menos servicios? Un falso problema. Juan R. Cuadrado Roura. *Expansión*, 28 de junio de 2017

Economía monetaria y sistema financiero

Cinco años con Mario: los riesgos de la política del BCE. Eduardo Menéndez Alonso. *Cinco Días*, 19 de octubre de 2016

El dinero en la era de la inmediatez. José Luis Martínez Campuzano. *Cinco Días*, 21 de abril de 2017

El sistema financiero español, el más eficiente de Europa. Luis Teijeiro Pita da Veiga. *Expansión*, 3 de diciembre de 2016

La banca no puede bajar la guardia. Joaquín Maudos. *Cinco Días*, 31 de octubre de 2016

Economía mundial

Alertas globales. Emilio Ontiveros. *El País*, 16 de octubre de 2016

El experimento monetario de la India. José M. Domínguez Martínez. *Diario Sur*, 25 de febrero de 2017

¿Se frena la globalización? Guillermo de la Dehesa. *El País*, 2 de abril de 2017

Una economía que salve el planeta. Rafael Pampillón y Carolina Ramírez. *Expansión*, 24 de junio de 2017

Sistemas fiscales

¿Hacia un sistema impositivo propio de la UE? José M. Domínguez Martínez. *Diario Sur*, 20 de abril de 2017

TICs

Educación, progreso tecnológico y prosperidad. Guillermo de la Dehesa. *El País*, 21 de mayo de 2017

Innovación, compras y empleo. Juan Mulet. *Cinco días*, 9 de diciembre de 2016

Los retos del “retail” ante la era digital. José Luis Cortina. *El Economista*, 4 de abril de 2017

Avanzar en la integración financiera europea
Jorge Yzaguirre
Expansión, 17 de noviembre de 2016

Opinión

Avanzar en la integración financiera europea

A FONDO

Jorge Yzaguirre

La razón originaria del Observatorio sobre la Reforma de los Mercados Europeos de la Fundación de Estudios Financieros (novena edición disponible en *www.fef.es*) fue la de hacer un seguimiento del grado de integración de los mercados financieros en la UE y valorar sus efectos sobre el crecimiento de la economía europea. A lo largo de las ediciones anteriores se ha ido realizando un exhaustivo análisis de los datos contenidos en las series históricas relativas a un número extenso de indicadores y se han obtenido conclusiones sobre el grado de integración de los mercados financieros europeos.

Pero, ¿qué se entiende por integración financiera? ¿Qué beneficios reporta? Según diversos autores y el propio Banco Central Europeo, se define la integración financiera como aquella situación en la que no se aprecian, por razones de localización, discriminaciones entre agentes económicos en su acceso al capital y en sus posibilidades de inversión. En esta situación, empresas homogéneas en términos de riesgo, tendrían acceso a tipos de interés y plazos semejantes cuando pretendan cubrir sus necesidades de financiación, con independencia de su país de origen. Además, en un escenario de integración financiera predominan las transacciones de carácter transfronterizo sobre las puramente domésticas y los inversores no muestran preferencia por invertir en activos emitidos en el propio país frente a los emitidos en otros países terceros.

Una integración financiera completa es deseable en sí misma, en la medida que contribuye a (i) aumentar el desarrollo del mercado financiero –ya que amplía las posibilidades de diversificación de las carteras y de las fuentes de financiación– y a (ii) mejorar la eficiencia del sistema económico –impulsando la convergencia entre las economías nacionales– y, en definitiva, el bienestar de los ciudadanos. Adicionalmente, una amplia integración financiera facilita el buen funcionamiento del proceso de transmisión de la política monetaria, herramienta básica de estabilización.

Por ello, la consecución de un elevado grado de integración financiera se ha situado en el núcleo mismo de la construcción europea. La Comisión Europea fijó en 1990 una hoja de ruta que, empezando por la implantación del euro, seguía con los mercados financieros para poder abordar finalmente objetivos económicos, sociales y políticos. Durante la primera década, tras el plan de la Comisión, los dos principales pilares del programa de integración fueron el Mercado Único (que permitía la libertad de establecimiento y circulación) y la creación del euro (con la eliminación del riesgo cambiario, que impulsaría los intercambios entre Estados miembros). A continuación, en una estrategia proactiva de mejora de la eficiencia y competitividad del mercado europeo, se inició el Plan de Acción de Servicios Financieros y se acometió la armonización de la regulación y supervisión bancaria. En los primeros años del euro se produjeron avances notables en la integración de los mercados financieros. Tal como ha puesto de manifiesto el Observatorio de la FEF en ediciones anteriores, en este periodo se produjo una rápida convergencia de los mercados de acciones y bonos, del mercado interbancario y de los de financiación mayorista, aunque la integración fue menor en el ámbito de la banca minorista.

Fragmentación

La crisis financiera iniciada en 2008 revertió la situación, produciendo un incremento importante de la fragmentación. Una situación que produjo una persistente crisis, que afectó de forma desigual a los Estados miembros, y una controvertida respuesta por parte de las instituciones europeas que en ocasiones agravó la fragmentación. En los últimos años, gracias al proceso de Unión Bancaria y al firme apoyo del BCE, con sus programas de compras de deuda soberana y otras medidas para la provisión de liquidez, se ha recuperado una parte del terreno perdido, si bien no se han alcanzado aún las cotas de integración que se habían logrado antes de la crisis.

Otro importante elemento de integración financiera es el desarrollo de los mercados de capitales europeos, especialmente en el área de la renta variable, con el objetivo de aumentar la capacidad de resistencia del sistema, mejorar la distribución de riesgos entre países y las condiciones de financiación de las empresas y hogares. En esta línea, la Comisión Europea ha puesto de manifiesto su impulso decidido al proceso de unión del mercado de capitales como parte del tercer pilar del Plan de Inversiones para Europa.

A pesar de la reducción de las primas de riesgo soberanas y del acercamiento de las condiciones de financiación a las empresas, con independencia de su localización, aún queda mucho camino por andar para mejorar la integración de los mercados europeos. Pero no se trata sólo de mejorar los datos de una serie de indicadores, sino de mejorar su calidad. Así, habrá una integración más fuerte, que resistirá mejor nuevas crisis y permitirá compartir riesgos entre los países de la UE, si se fundamenta en flujos de capital e inversión extranjera directa mejor que indirecta, en saldos de deuda a largo plazo en manos de residentes en otros países europeos mejor que en deuda a corto plazo y en préstamos bancarios minoristas mejor que en flujos interbancarios. Este es el camino, y el plan de la Comisión para la potenciación del mercado europeo de capitales puede contribuir a conseguir un alto grado de integración y de mayor calidad.

Presidente de la Fundación de Estudios Financieros

La economía de la Unión Europea necesita mercados de capitales avanzados
Jyrki Katainen y Valdis Dombrovskis
El Economista, 8 de junio de 2017

Opinión

LA ECONOMÍA DE LA UNIÓN EUROPEA NECESITA MERCADOS DE CAPITALES AVANZADOS

Jyrki Katainen / Valdis Dombrovskis
Vicepresidente de la Comisión Europea para el Fomento del Empleo, Crecimiento e Inversión/Vicepresidente de la Comisión Europea para el Euro y el Diálogo Social

GETTY

Es primavera y florece la economía europea. La economía de la UE crece por quinto año consecutivo y se prevé que esta tendencia se mantenga este año y el próximo. Sin embargo, aún no vivimos un florecimiento pleno, ya que algunos estudios indican que las economías europeas siguen obteniendo resultados por debajo de sus posibilidades. Con millones de personas aún sin empleo, no es el momento de dormirnos en los laureles.

¿Por qué no lo hemos logrado todavía? Una de las principales causas es la falta de inversiones a largo plazo en empresas e infraestructuras. Entre 2008 y 2013 se derrumbaron las inversiones en Europa y todavía están luchando por recuperarse.

Ya hemos contribuido a movilizar más de 180.000 millones de euros en financiación, incluidos fondos privados, para transportes, energía ecológica, la investigación y la educación gracias al Fondo Europeo para Inversiones Estratégicas, pero también debemos echar una mano a nuestras empresas para que puedan florecer. Las empresas emergentes y las pymes europeas suelen tener dificultades para obtener la financiación que necesitan para invertir, innovar y crecer. El acceso a los mercados de valores les resulta costoso y complejo, y no pueden aprovechar fácilmente vías alternativas de financiación.

> El crecimiento no es pleno por la falta de inversión a largo plazo en empresas e infraestructuras

El problema no es la falta de dinero para invertir. De hecho, los hogares de la UE registran una de las mayores tasas de ahorro de todo el mundo, al ahorrar un mínimo de un euro de cada diez que ingresan. Sin embargo, casi nada de este ahorro se destina a usos productivos a largo plazo. Es una oportunidad perdida. Los depósitos de ahorro en los bancos obtienen actualmente muy bajos niveles de interés y no se puede confiar en ellos exclusivamente como complemento de rentas futuras, por ejemplo, al planear la jubilación.

Por este motivo, la Comisión Europea está trabajando para desbloquear este ahorro y hacerlo rendir. En 2015 pusimos en marcha nuestro proyecto de crear un mercado único de capitales en la UE. Deseamos crear las condiciones adecuadas para aprovechar la financiación, de modo que pueda fluir de los ahorradores europeos a las empresas europeas y derribar las barreras transfronterizas que bloquean la libre circulación de capitales.

Ya hemos avanzado mucho hacia la creación de la Unión de los Mercados de Capitales. Para las empresas emergentes e innovadoras, nos hemos esforzado por impulsar los mercados de capital riesgo y por apoyarlas con un fondo de fondos paneuropeo de capital riesgo. Justo la semana pasada, la UE alcanzó un acuerdo para reactivar los mercados de titulización, lo que podría desbloquear hasta 150.000 millones de euros en préstamos bancarios a los hogares y las empresas. Para las empresas que desean aprovechar los contratos públicos, hemos creado un proceso más sencillo, rápido y barato de presentación de folletos de emisión. La Unión de los Mercados de Capitales tiene por objeto estimular la inversión y reforzar la resiliencia financiera. La crisis nos ha demostrado lo que sucede cuando se ponen todos los huevos en una sola cesta. La salida del Reino Unido de la Unión Europea hace que esto sea aún más importante. En el momento en el que el mayor centro financiero abandona el mercado único, el resto de la economía de la UE necesita más que nunca mercados de capital avanzados para complementar los préstamos bancarios con otras fuentes de financiación.

Hoy ponemos el listón aún más alto y planeamos nuevas medidas. Por ejemplo, intensificaremos nuestros esfuerzos por ayudar a los inversores a que financien la transición hacia la energía procedente de fuentes renovables y la economía circular mediante el fomento de inversiones sostenibles. Al ofrecer seguridad jurídica a los inversores con conciencia ecológica, Europa puede atraer puestos de trabajo e inversiones y liderar la senda hacia una economía hipocarbónica. Estudiaremos también nuevas normas para encauzar el potencial de la tecnología financiera (*FinTech*) para hacer que los mercados de capitales sean más accesibles y fáciles de usar. También proponemos hoy nuevas normas para hacer que las inversiones en proyectos de infraestructura en toda Europa sean menos onerosas.

> Ya tenemos listos dos tercios de los cimientos de un verdadero mercado único de capitales

Más adelante este mes, presentaremos una propuesta para sentar las bases de un mercado europeo de pensiones personales voluntarias, lo que podría facilitar las economías de escala necesarias para reducir costes y aumentar las posibilidades de elección de las personas que ahorran para su jubilación. Gracias a sus horizontes a largo plazo, los fondos de pensiones tienen el potencial de aportar más ahorro a los mercados de capitales y de canalizar el dinero hacia inversiones productivas.

Desde la puesta en marcha del proyecto, ya tenemos listos dos tercios de los cimientos de un verdadero mercado único de capitales. Hoy reforzamos nuestra ambición con un compromiso renovado y una lista de tareas de aquí a 2019.

Para que este proyecto tenga éxito, debemos demostrar voluntad política a todos los niveles. Para hacerla realidad, contamos con el apoyo de los Estados miembros, del Parlamento Europeo y de todos las personas interesadas en una economía europea floreciente.

Cambio de escenario en 2017
María Jesús Fernández Sánchez
El País, 18 de diciembre de 2016

COYUNTURA NACIONAL

MARÍA JESÚS FERNÁNDEZ SÁNCHEZ

Cambio de escenario en 2017

El fin de los vientos de cola para la economía española sugieren una desaceleración del PIB

Hasta ahora hemos disfrutado de un entorno de tipos de interés y del precio del petróleo muy favorable, que ha contribuido de forma decisiva a que el crecimiento de la economía española superase las expectativas un trimestre tras otro. Los indicadores económicos disponibles hasta el momento apuntan a que también en el último trimestre del año la economía ha crecido más de lo esperado. El resultado será, como mínimo, igual al del tercer trimestre, lo que nos conduce a elevar nuestra estimación de crecimiento de 2016 hasta el 3,3%.

Si no se modificasen las previsiones para los próximos trimestres, este crecimiento mayor de lo previsto daría lugar, por sí solo, a una revisión al alza de varias décimas porcentuales en la previsión para 2017, debido al denominado "efecto de arrastre" sobre las tasas de crecimiento —un simple efecto aritmético—. Dicha previsión apuntaba a una desaceleración, debido, entre otras cosas, al agotamiento del efecto favorable del reducido nivel del precio del petróleo y de los tipos de interés. No obstante, el fuerte encarecimiento de esta materia prima y el acusado ascenso de tipos que ha tenido lugar en las últimas semanas nos sitúa en un escenario en el que el impacto desacelerador de estos dos elementos sobre la economía va más allá del simple agotamiento del impulso que han ejercido en los últimos años.

En primer lugar, la expectativa de una política fiscal fuertemente expansiva en Estados Unidos tras el resultado de las elecciones se ha unido al endurecimiento de su política monetaria, impulsando los tipos de interés a largo plazo de dicho país por encima de lo que se preveía. El ascenso se ha contagiado a Europa, y además se espera que la tendencia alcista continúe en 2017. Aunque los pagos por intereses de la deuda de las Administraciones Públicas tardarán algún tiempo en aumentar, el cambio de tendencia debería preocuparnos dado nuestro elevado endeudamiento público. En el caso de las empresas, el impacto sobre el coste de su financiación será más inmediato.

Los tipos a corto plazo no se han alterado debido a que el BCE mantiene su política de tipos negativos. Pero esta política probablemente será retirada en 2018, lo que comenzará a ser descontado por los mercados en la segunda mitad de 2017, de modo que el Euribor a un año, al que está vinculada la deuda de los hogares, posiblemente comenzará a ascender.

Por otra parte, el acuerdo de reducción de la producción de petróleo alcanzado recientemente por los países de la OPEP, unido a la caída del euro provocada por la subida de tipos en Estados Unidos, ha disparado el precio en euros de esta materia prima, que ahora es un 60% superior al precio medio del primer trimestre. No se había producido un encarecimiento tan acusado del crudo desde finales de 2009.

El aumento del precio de la energía tendrá un impacto significativo sobre la tasa de inflación, que durante la primera mitad de 2017 —cuando más desfavorable será la comparación con respecto a los reducidos precios energéticos de un año antes— se elevará por encima del 2%. La consecuencia será una pérdida de poder adquisitivo para los consumidores y un aumento de costes para las empresas.

Como resultado de todo lo anterior, el consumo y la inversión crecerán el próximo año menos de lo estimado en las anteriores previsiones. La depreciación del euro puede favorecer las exportaciones, pero su efecto será limitado. En definitiva, el efecto de arrastre antes mencionado será contrarrestado por las peores expectativas para la demanda interna, de modo que se mantiene la previsión de desaceleración en 2017, con un crecimiento esperado del 2,4%.

María Jesús Fernández Sánchez, Economista Sénior de Funcas

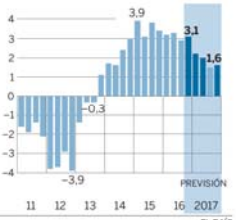
El Euribor a un año comenzará a ascender, al igual que el coste de la energía

PRECIOS

La tasa de inflación de noviembre se mantuvo en el mismo nivel que el mes anterior, un 0,7%. La inflación subyacente también permaneció estable en el 0,8%, mientras que en los alimentos no elaborados aumentó, y en los productos energéticos descendió, debido a la bajada del precio de los combustibles. Se interrumpe así, aunque solo de forma transitoria, la tendencia ascendente de la inflación energética, que será retomada con fuerza a partir de diciembre, reflejando el reciente encarecimiento del precio del petróleo. En la primera mitad de 2017 la tasa general de inflación se situará probablemente por encima del 2%.

PRECIO DEL PETRÓLEO
Euros por barril *brent*

CRECIMIENTO DEL PIB
Tasas intertrimestrales anualizadas



Fuente: FUNCAS. EL PAÍS

INDICADORES DE COYUNTURA DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Variación interanual en porcentaje, salvo indicación en contrario

Indicador	Fuente	2015	2016 (1)	Penúltimo Dato	Último dato	Periodo últ. dato
PIB Y COMPONENTES DE LA DEMANDA (2)						
PIB	INE	3,2	3,3	3,4	3,2	III T16
Demanda nacional (aportac. al crec. del PIB en pp)	INE	3,3	3,0	2,9	2,6	III T16
Saldo exterior (aportac. al crec. del PIB en pp)	INE	-0,1	0,4	0,5	0,6	III T16
Consumo de los hogares	INE	2,9	3,0	3,2	2,8	III T16
Formación bruta de capital fijo (FBCF)	INE	6,0	3,8	3,6	3,1	III T16
FBCF construcción	INE	4,9	2,4	2,0	2,0	III T16
FBCF equipo y otros productos	INE	7,2	5,4	5,3	4,2	III T16
Exportaciones de bienes y servicios	INE	4,9	4,4	6,4	2,8	III T16
Importaciones de bienes y servicios	INE	5,6	3,6	5,1	0,9	III T16
OTROS INDICADORES DE ACTIVIDAD Y DEMANDA						
PMI compuesto (nivel, entre 0 y 100, c.v.e.) (3)	Markit Ecs. Ltd.	56,7	54,8	54,4	55,2	Nov. 16
Ventas totales grandes empresas, deflactadas (4)	AEAT	5,0	2,3	3,1	2,6	Oct. 16
Índice producción industrial, filtrado calendario	INE	3,4	1,7	0,5	0,3	Oct. 16
Consumo de energía eléctrica (5)	REE	1,8	0,0	1,2	0,8	Nov. 16
Consumo aparente de cemento (ajustado de calendario)	OFICEMEN	6,1	-3,4	-3,4	-7,2	Oct. 16
Visados. Superficie a construir. Total	M. Fomento	37,9	19,6	46,5	16,3	Sep. 16
Pernoctaciones en hoteles	INE	4,4	7,3	5,0	6,5	Oct. 16
Ventas al por menor (ICM), deflact. y ajust. por días hábiles	INE	3,6	3,8	3,2	2,2	Oct. 16
● Matriculaciones de automóviles	DGT	22,9	12,6	3,9	14,2	Nov. 16
Indicador de confianza del consumidor (nivel)	Com. Eur.	0,3	-3,9	-4,8	-2,2	Nov. 16
Importaciones de bienes de capital, volumen	M. Economía	14,4	4,9	17,1	4,9	Sep. 16
PIB Y COMPONENTES DE LA DEMANDA (8)						
Ocupados equiv. tiempo completo, según Cont. Nac.	INE	3,0	2,9	2,8	2,9	III T16
Ocupados EPA	INE	3,0	2,8	2,4	2,7	III T16
Población activa EPA	INE	-0,1	-0,4	-0,6	-0,2	III T16
Tasa de paro EPA (% s/ población activa, datos c.v.e.)	INE-Funcas	22,1	20,0	20,0	19,3	III T16
Afiliados a la Seguridad Social (6)	M. Empleo	3,3	3,1	3,5	3,3	Nov. 16
Paro registrado (miles de personas, datos c.v.e.)	M. Emp.-Funcas	4.232,1	3.884,0	3.752,2	3.744,9	Nov. 16
PRECIOS Y SALARIOS						
Deflactor del PIB	INE	0,5	0,3	0,4	0,3	III T16
● Precios de consumo (IPC). Total	INE	-0,5	-0,4	0,7	0,7	Nov. 16
● Precios de consumo (IPC). I. Subyacente	INE	0,6	0,8	0,8	0,8	Nov. 16
● Diferencial IPCA con zona euro (puntos porcent.)	Eurostat	-0,7	-0,7	0,0	-0,1	Nov. 16
● Coste laboral por trabajador (ETCL)	INE	0,6	-0,3	-0,2	-0,5	III T16
Coste laboral por unidad producida (CNTR)	INE	0,2	-0,2	-0,3	-0,1	III T16
SECTOR EXTERIOR						
Exportación mercancías en volumen	M. Economía	3,7	3,2	10,1	0,2	Sep. 16
Importación mercancías en volumen	M. Economía	6,4	2,7	7,2	0,3	Sep. 16
B. Pagos, saldo bienes y serv.: - mill. euros, media mensual	BE	2.185,7	3.002,4	3.721,0	2.616,0	Sep. 16
% variación interanual		2,8	25,6	–	–	Sep. 16
B. Pagos, saldo c/c y capital: - mill. euros, media mensual	BE	1.811,0	1.824,2	2.948,0	1.638,0	Sep. 16
% del PIB		2,0	2,0	-0,1	3,0	III T16
SECTOR PÚBLICO						
Déficit/Superávit Estado (Cont. nac.): - miliardos euros (7)	M. Hacienda	-30,00	-21,66	-28,53	-21,66	Oct. 16
Variación interanual en miliardos de euros		9,86	0,39	-4,07	0,39	Oct. 16
Déficit/Superávit total AAPP (% del PIB) (8)	IGAE	-5,1	-5,9	-5,1	-5,1	II T16
INDICADORES MONETARIOS Y FINANCIEROS						
BCE, tipo principal mínimo de financiación	BCE	0,05	0,01	0,00	0,00	Dic. 16
Euribor a 12 meses, %	BE	0,17	-0,03	-0,07	-0,07	Nov. 16
Rendimiento deuda pública 10 años, %	BE	1,74	1,39	1,07	1,43	Nov. 16
Tipo interés crédito y préstamos empresas hasta 1 mill. €, %	BE	3,80	3,20	2,92	3,26	Oct. 16
Tipo interés préstamos a hogares para vivienda, %	BE	2,51	2,34	2,37	2,31	Oct. 16
Tipo de cambio, dólares por euro	BCE	1,110	1,111	1,103	1,080	Nov. 16
Aportación española a M3 Eurozona (fin de periodo)	BE	5,2	7,0	7,5	7,0	Oct. 16
Financiación a hogares y empresas (stock a fin de periodo)	BE	2,2	-0,3	-0,3	-0,3	Oct. 16
Créditos nuevos a empresas y familias (9)	BE	12,2	-14,1	-18,0	-14,5	Oct. 16
Cotización acciones, IBEX 35 (10)	Bolsa Madrid	9.544,2	8.688,2	9.343,3	8.688,2	Nov. 16

● Indicadores actualizados la última semana.
(1) Media del periodo para el que se dispone de datos. (2) Series corregidas de estacionalidad y calendario: a precios constantes. (3) Valor >50 significa crecimiento de la actividad y <50, decrecimiento. (4) Ventas en el mercado interior declaradas por las grandes empresas a la AEAT (corregidas de estacionalidad y calendario). (5) Corregido de los efectos temperatura y calendario. (6) Afiliados excluyendo cuidadores no profesionales de la Ley de Dependencia y empleados del hogar. (7) Cifras acumuladas desde el comienzo del año hasta el final del periodo de referencia. (8) Excluidas ayudas a inst. financieras. Suma móvil de los cuatro últimos trimestres. (9) Variación interanual del importe de las nuevas operaciones de préstamos y créditos a hogares e ISFLSH y a sociedades no financieras. (10) 31-12-89 = 3.000; datos de fin de periodo. Elaborado por la Dirección de Coyuntura y Estadística de Funcas.

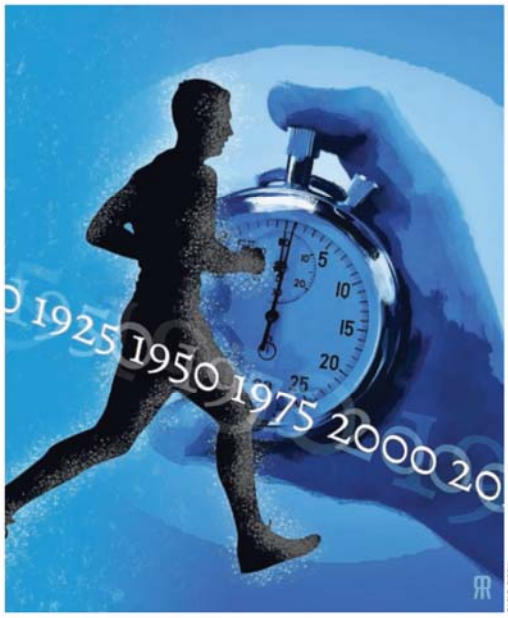
El crecimiento económico español a largo plazo
Leandro Prados de la Escosura
El País, 11 de diciembre de 2016

LABORATORIO *de* IDEAS

CUENTAS NACIONALES

LEANDRO PRADOS DE LA ESCOSURA

El crecimiento económico español a largo plazo



RAFAEL RICOY

Qué muestran los nuevos datos? La actividad económica española, medida por el producto interior bruto (PIB), se multiplicó por 50 entre 1850 y 2015, lo que supone una tasa acumulativa anual del 2,4%. Pero, ¿en qué medida afectó a las condiciones de vida de la población? Dado que la población se triplicó, el PIB real por habitante aumentó alrededor de 16 veces, creciendo anualmente, en promedio, al 1,7%, pero mostrando un ritmo desigual. Así, entre 1850 y 1950, el PIB per cápita creció al 0,7%, duplicando su nivel inicial. En el cuarto de siglo posterior, el crecimiento se intensificó, de modo que, en 1974, el ingreso por habitante era 3,6 veces el de 1950. Aunque el progreso económico se desaceleró a partir de 1975, reduciéndose a la mitad su tasa anual, el nivel de PIB por habitante se dobló entre 1974 y 2007. La Gran Recesión redujo el PIB per capita en un 11% entre 2008 y 2013 pero, aún así, en 2015 su nivel era superior en más de un 80% al de 1985, cuando España ingresó en la Unión Europea.

¿Qué originó semejante aumento del producto por habitante?

El PIB per capita depende de la cantidad de trabajo realizado por persona y de cuán productivo es su esfuerzo. El PIB por habitante y por hora trabajada evolucionaron al unísono entre 1850 y 2015 aunque, como la cantidad de horas trabajadas por persona se redujo, la productividad laboral creció aún más deprisa (aumentó 23 veces). La reducción del número de horas por trabajador equivalente a tiempo completo, que se contrajo de 2.800 horas anuales a mediados del siglo XIX a menos de 1.900 a comienzos del siglo XXI, es la principal razón del declive en las horas trabajadas por persona. Así, pues, los logros en términos de PIB per capita se deben por entero al aumento de la productividad laboral. Sin embargo, en las cuatro últimas décadas se advierte que las fases de aceleración del crecimiento de la productividad se corresponden a las de menor crecimiento del PIB por habitante, y viceversa. Ello sugiere la incapacidad de la economía española, a partir de 1975, para combinar la creación de empleo y el crecimiento de la productividad, con la consecuencia de que aquellos sectores que se expanden y crean empleo (construcción y servicios, sobre todo) son los que menor éxito tienen en atraer inversión e innovación tecnológica.

¿Rezagándose, acortando distancias y, de nuevo, quedándose atrás?

El crecimiento a largo plazo en España ha sido similar al de las naciones occidentales, si bien su nivel de PIB por habitante ha sido sistemáticamente inferior. Hasta 1950 el crecimiento español fue comparativamente inferior. El lento crecimiento entre los años 1880 y 1914 y el no haber sabido obtener ventajas de la neutralidad durante la I Guerra Mundial lo explican parcialmente. Además, los logros de los años veinte fueron neutralizados por la Gran Depresión, de la que no se recobró por completo debido al estallido de la Guerra Civil, y por larga y lenta recuperación posbélica, en contraste con la experiencia de los países europeos beligerantes en la Segunda Guerra Mundial. Por tanto, España se rezagó entre 1850 y 1950.

La situación se revirtió entre 1950 y 2007. La denominada "época dorada" (1950-73), en especial a partir de 1960, supuso crecer de forma acelerada y recortar diferencias con los países avanzados. Aunque menos intenso, el progreso sostenido tras la década de transición a la democracia (1975-84) permitió acortar distancias a entre 1985 y 2007. La Gran Recesión invirtió la tendencia, si bien es aún pronto para determinar si se ha iniciado una nueva época de retraso.

En definitiva, la posición relativa española con respecto a las naciones occidentales ha seguido una evolución en U, empeorando hasta 1950 (con las excepciones de los años 1870 y primeros 1880 y la década de 1920) y recobrando terreno después (excepto durante la Transición y la Gran Recesión).

La construcción de series históricas de contabilidad permite investigar la evolución de la economía a futuro

La posición española frente a las naciones occidentales empeoró hasta 1950 y después recobró terreno

Leandro Prados de la Escosura es catedrático de la Universidad Carlos III y ocupa la cátedra honorífica Maddison de la Universidad de Groninga.

¿Es posible pagar la deuda pública?
Francisco Cabrillo
Expansión, 27 de diciembre de 2016

Opinión

¿Es posible pagar la deuda pública?

A FONDO

Francisco Cabrillo

El rápido crecimiento que ha experimentado la deuda pública en los países occidentales a lo largo de la última década preocupa a muchos economistas, algunos de los cuales se plantean si realmente podrá ser pagada sin acudir a reestructuraciones o aplazamientos, como ya ha ocurrido en Grecia. Por dar sólo algunas cifras, la deuda pública de los países de la Unión Europea, que representaba en 2007 el 57,5% de su PIB, había alcanzado el 85% del PIB en 2015.

Naturalmente no todos los países se comportaron de la misma forma. Algunos superaron bastante bien las dificultades que a sus Estados les planteaba la crisis. Es el caso de Alemania, cuya deuda creció en este período sólo un 10% en términos de PIB, pasando del 63,7% al 71,2%.

España se encuentra, por desgracia, en el extremo contrario, ya que ha sido el país europeo en el que la deuda ha aumentado más en términos de PIB, pasando del 35,5% al 99,8%. Pero la situación es mala, también, en muchas otras naciones. Italia ha vuelto a cifras de deuda por encima del 130% del PIB, que parecían olvidadas hacía ya tiempo. Francia está en el 96,2%; y Gran Bretaña en el 89,1%.

Al analizar experiencias pasadas de endeudamientos públicos elevados, ha vuelto a hablarse de un caso que, hasta ahora, era sólo conocido por los especialistas y los historiadores: el pago de la deuda británica en el siglo XIX. Al terminar las guerras napoleónicas, Gran Bretaña había acumulado una deuda enorme, que superaba el 250% de su PIB. Las dificultades para hacer frente a este nivel de endeudamiento eran grandes; y no sólo por su cuantía. Estamos hablando de un sector público cuya capacidad para obtener recursos era mucho menor que la que tienen los Estados en nuestros días.

La variable utilizada habitualmente para medir la carga de la deuda pública es la ratio deuda/PIB, que refleja el peso relativo del endeudamiento en la economía nacional. Pero caben otras formas de medición. Una de ellas –muy útil a la hora de analizar la capacidad de un Estado para pagar– es la ratio deuda/ingresos fiscales. Y aquí las diferencias entre el siglo XIX y la actualidad son muy relevantes. Un Estado cuyo peso en la economía sea, por ejemplo, el 15% del PIB y que recaude impuestos por una cuantía similar, tendrá mucho más difícil atender al servicio de la deuda que otro que recaude una cifra equivalente al 40% de su PIB. Gran Bretaña, antes de 1914, se encontraba cerca de la primera de estas magnitudes, mientras los Estados actuales se aproximan, en promedio, a la segunda.

Las dificultades para pagar una deuda del 250% del PIB parecían, por tanto, insuperables. Y, sin embargo, Gran Bretaña lo consiguió; y lo hizo con un sistema monetario muy estable, basado en el patrón oro, que hizo que la capacidad adquisitiva de la libra fuera prácticamente la misma en 1820 y en 1914. Es decir, al no haber existido inflación, el valor de la deuda no se redujo en términos reales, como consecuencia del crecimiento de los precios; lo que ocurrió, en cambio, con mucha frecuencia a lo largo del siglo XX. Pero, pese a estos factores, antes del estallido de la Primera Guerra Mundial, la deuda británica había caído por debajo del 40% del PIB. Un gran éxito de gestión, sin duda alguna.

España ha sido el país europeo en donde la deuda ha aumentado más en términos de PIB

¿Un mensaje de optimismo, por tanto? ¿Cabe pensar que nuestros Estados podrían hacer hoy algo similar? Me temo que no. Cuando se analizan las cifras del endeudamiento de los últimos años se observa que el crecimiento de la deuda pública no tiene en Europa precedentes en tiempos de paz. Es cierto que las guerras que asolaron el continente en el siglo pasado llevaron a los Estados a acumular deudas muy elevadas. Pero el mecanismo habitual era que, de una forma u otra, los gastos del estado se reestructuraban y el nivel del endeudamiento se reducía cuando la situación se normalizaba. Hoy las cosas son muy diferentes, sin embargo. No nos hemos endeudado para financiar guerras o grandes programas de obras públicas. Si hubiera sido así, sería más fácil hacer caer el gasto y generar los superávits presupuestarios necesarios para reducir la deuda. Lo que hemos hecho es endeudarnos para pagar los gastos ordinarios del Estado; y más concretamente, de un estado del bienestar que resulta muy difícil de mantener en su nivel actual.

La caída experimentada por la actividad económica a partir de 2008 se encontró con un gasto público muy rígido que, en contra de lo que suele decirse, apenas se redujo. De hecho, en muchos países –España, por ejemplo– la ratio gasto público/PIB creció en los años de la crisis.

Resulta difícil imaginar, por tanto, cómo se van a generar superávits presupuestarios en los años próximos, cuando las presiones, por parte de la opinión pública y de la mayoría de los grupos políticos, no se centran en controlar el gasto público, sino en ampliarlo; y casi todas las propuestas pasan por aumentar los impuestos, dando por supuesto que no se puede plantear siquiera una reestructuración global del gasto, que es los que nuestras economías realmente necesitan. La Unión Europea tiene muchos defectos, sin duda. Pero si desapareciera de un día para otro su control de los déficits públicos y, por tanto, de los gastos de los Estados, nuestra situación sería, ciertamente, aún peor.

Catedrático en la Universidad Complutense. 'Think tank' Civismo.

EVOLUCIÓN DE LA DEUDA PÚBLICA

En porcentaje del PIB.

Fuente: Banco de España

Expansión

Faltan 1,6 millones de empleos
Raymond Torres
El País, 29 de enero de 2017

COYUNTURA NACIONAL

RAYMOND TORRES

Faltan 1,6 millones de empleos

El mercado laboral español es uno de los más dinámicos de Europa. Ahora hacen falta reformas

Desde 2013, el desempleo se ha reducido en más de 1,8 millones de personas. La tasa de paro ha descendido en 7,5 puntos, un de los ritmos más intensos de la zona euro. De cumplirse las previsiones de crecimiento, la tasa de paro podría descender hasta alcanzar el 17,5% a finales de año, un valor que no se había alcanzado desde 2009.

La tendencia es positiva. Pero queda mucho camino por recorrer para acabar con la crisis del empleo. La tasa de paro se sitúa cerca de 12 puntos por encima del mejor resultado que se obtuvo antes de la crisis.

Comparando la situación con la de otros países, se deduce que faltan 1,6 millones de empleos para cerrar la brecha con respecto a la zona euro. Bajo el supuesto de una creación de 300.000 puestos de trabajo cada año —lo que sería coherente con un escenario económico sin nuevos choques externos— el proceso de convergencia no concluiría antes de 2021.

Además, los últimos datos reflejan un fenómeno de salida del mercado laboral, que se había conseguido evitar durante los años centrales de la crisis. Así pues, en 2016, la población activa cayó en cerca de 130.000 personas, sobre todo mujeres y parados de larga duración que se desaniman y renuncian a seguir buscando empleo.

La salida del mercado laboral, además de provocar malestar social, merma la base productiva y reduce la capacidad de crecimiento económico. No es fácil reinsertar a un joven que ni estudia ni tiene empleo ni lo busca. Lo mismo ocurre con parados de larga duración que no ven sus esfuerzos de reconversión frustrados por falta de un trabajo adaptado a sus nuevas cualificaciones.

Por eso es tan importante evitar el desánimo y crear un entorno favorable para que los parados encuentren empleo o establezcan su propio negocio. Alemania, Holanda o el Reino Unido son expertos en la materia, fruto de una estrategia que combina políticas activas, formación, apoyo individualizado a la búsqueda de empleo y oficinas donde se recibe a los parados con frecuencia y profesionalidad. De ahí que mantengan tasas altas de participación, incluso durante periodos de recesión.

En España, la mejora del funcionamiento de las oficinas de empleo resulta imperiosa. Para promover la participación y mantener el ritmo de la recuperación económica, es imprescindible dotar estas oficinas de orientadores en número suficiente. Y en general de mejorar la eficiencia de las políticas de empleo. Ello también ayudaría a evitar el despilfarro de recursos disponibles. La Comisión Europea ha aportado más de 2.000 millones de euros en apoyo al empleo juvenil. No obstante, a falta de un entramado institucional, el grado de utilización de estos fondos es uno de los más bajos de Europa. Esperemos que la normativa adoptada el mes pasado sirva para dar un nuevo impulso a las políticas de empleo.

Las carencias son también cualitativas. Casi cuatro de cada diez trabajadores tienen un contrato temporal o son autónomos. En muchos casos estas personas aspiran a una situación más estable y les proporcione unos ingresos más en acordes con sus cualificaciones.

La acumulación de reformas no ha alterado sustancialmente la dualidad que caracteriza el mercado laboral. Esta situación es perjudicial para la economía. Dificulta el acceso de los jóvenes a un empleo. Y reduce los incentivos a la formación, algo importante en el contexto de la revolución digital. Asimismo, el trabajo temporal es vulnerable en caso de recesión, lo que contribuye a explicar el porqué de la destrucción de millones de empleos durante la crisis. Si bien es cierto que ahora se recupera la economía, también lo hace el empleo temporal. Convendría sin embargo una relación de empleo más sólida, en consonancia con las capacidades tecnológicas del país. La reforma laboral emprendida recientemente por Holanda, mejorando la seguridad jurídica que lastra la creación de empleo estable.

En definitiva, el mercado laboral español es uno de los más dinámicos de Europa, alimentando la renta familiar, el consumo y el crecimiento económico. Para que este círculo virtuoso dure, es preciso atajar las inquietantes señales de desánimo que muestran los desempleados, a través de una estrategia de empleo bien diseñada, y contener la precariedad. Solo así se logrará dejar atrás la crisis del empleo.

Raymond Torres (@RaymondTorres_) es director de coyuntura de Funcas.

AÚN HAY MUCHA TEMPORALIDAD

Según el Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE), en el mes de diciembre se formaron 1,699 millones de contratos de trabajo, de los cuales un 7,2% eran indefinidos. El 31,5% de los contratos tenían una duración inferior a 15 días (el resto de contratos, un 61,3% del total, eran temporales por una duración indeterminada o superior a 15 días). Este tipo de contratos ha tendido a aumentar durante la fase de recuperación. Así pues, en diciembre del 2014, el 30,1% de los contratos era por una duración inferior a 15 días. También en otros países europeos se multiplican los contratos de muy corta duración, como lo demuestra un estudio para Francia publicado esta semana.

TASA DE PARO EN ESPAÑA

SIN TRABAJO

% de personas entre 20 y 64 años que o están en el paro o son inactivas

Fuentes: INE (EPA), Eurostat y Funcas. EL PAÍS

INDICADORES DE COYUNTURA DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Variación interanual en porcentaje, salvo indicación en contrario

Indicador	Fuente	2015	2016 (1)	Penúltimo Dato	Último dato	Periodo últ. dato
PIB Y COMPONENTES DE LA DEMANDA (2)						
PIB	INE	3,2	3,3	3,4	3,2	III T16
Demanda nacional (aportac. al crec. del PIB en pp)	INE	3,3	3,0	2,9	2,6	III T16
Saldo exterior (aportac. al crec. del PIB en pp)	INE	-0,1	0,4	0,5	0,6	III T16
Consumo de los hogares	INE	2,9	3,0	3,2	2,8	III T16
Formación bruta de capital fijo (FBCF)	INE	6,0	3,8	3,6	3,1	III T16
FBCF construcción	INE	4,9	2,4	2,0	2,0	III T16
FBCF equipo y otros productos	INE	7,2	5,4	5,3	4,2	III T16
Exportaciones de bienes y servicios	INE	4,9	4,4	6,4	2,8	III T16
Importaciones de bienes y servicios	INE	5,6	3,6	5,1	0,9	III T16
OTROS INDICADORES DE ACTIVIDAD Y DEMANDA						
PMI compuesto (nivel, entre 0 y 100, c.v.e.) (3)	Markit Eco. Ltd.	56,7	54,9	55,2	55,5	Dic. 16
Ventas totales grandes empresas, deflactadas (4)	AEAT	5,0	2,4	2,9	2,7	Nov. 16
Índice producción industrial, filtrado calendario	INE	3,4	1,9	0,2	3,7	Nov. 16
Consumo de energía eléctrica (5)	REE	1,7	0,0	0,9	-2,0	Dic. 16
● Consumo aparente de cemento (ajustado de calendario)	OFICEMEN	6,1	-3,0	0,6	-3,6	Dic. 16
Visados. Superficie a construir. Total	M. Fomento	37,9	20,4	16,3	28,9	Oct. 16
● Pernoctaciones en hoteles	INE	4,4	7,1	5,7	4,2	Dic. 16
● Ventas al por menor (ICM), deflact. y ajust. por días hábiles	INE	3,6	3,7	3,1	2,9	Dic. 16
Matriculaciones de automóviles	DGT	22,9	12,6	14,2	10,4	Dic. 16
Indicador de confianza del consumidor (nivel)	Com. Eur.	0,3	-3,8	-2,2	-2,7	Dic. 16
Importaciones de bienes de capital, volumen	M. Economía	14,4	4,3	-3,6	-6,2	Nov. 16
PIB Y COMPONENTES DE LA DEMANDA (2)						
Ocupados equiv. tiempo completo, según Cont. Nac.	INE	3,0	2,9	2,8	2,9	III T16
● Ocupados EPA	INE	3,0	2,7	2,7	2,3	IV T16
● Población activa EPA	INE	-0,1	-0,4	-0,2	-0,6	IV T16
● Tasa de paro EPA (% s/ población activa, datos c.v.e.)	INE-Funcas	22,1	19,6	19,4	18,7	IV T16
Afiliados a la Seguridad Social (6)	M. Empleo	3,3	3,1	3,3	3,2	Dic. 16
Paro registrado (miles de personas, datos c.v.e.)	M. Emp.-Funcas	4.232,1	3.868,9	3.730,1	3.689,0	Dic. 16
PRECIOS Y SALARIOS						
Deflactor del PIB	INE	0,5	0,3	0,4	0,3	III T16
Precios de consumo (IPC). Total	INE	-0,5	-0,2	0,7	1,6	Dic. 16
Precios de consumo (IPC). I. Subyacente	INE	0,6	0,8	0,8	1,0	Dic. 16
Diferencial IPCA con zona euro (puntos porcent.)	Eurostat	-0,7	-0,6	-0,1	0,3	Dic. 16
Coste laboral por trabajador (ETCL)	INE	0,6	-0,3	-0,2	-0,5	III T16
Coste laboral por unidad producida (CNTR)	INE	0,2	-0,2	-0,3	-0,1	III T16
SECTOR EXTERIOR						
Exportación mercancías en volumen	M. Economía	3,7	3,6	1,0	9,3	Nov. 16
Importación mercancías en volumen	M. Economía	6,4	2,8	-0,9	7,0	Nov. 16
B. Pagos, saldo bienes y serv.: - mill. euros, media mensual	BE	2.165,7	2.976,4	2.580,0	3.205,0	Oct. 16
% variación interanual		2,8	22,4	17,7	34,2	Oct. 16
B. Pagos, saldo c/c y capital: - mill. euros, media mensual	BE	1.811,0	1.793,6	1.666,0	2.144,0	Oct. 16
% del PIB		2,0	1,9	2,8	2,9	III T16
SECTOR PÚBLICO						
Déficit/Superávit Estado (Cont. nac.): - millardos euros (7)	M. Hacienda	-30,00	-26,41	-21,68	-26,41	Nov. 16
Variación interanual en millardos de euros		9,86	-0,94	0,24	-0,94	Nov. 16
Déficit/Superávit total AAPP (% del PIB) (8)	IGAE	-5,1	-4,6	-5,1	-4,6	III T16
INDICADORES MONETARIOS Y FINANCIEROS						
BCE, tipo principal mínimo de financiación	BCE	0,05	0,01	0,00	0,00	Dic. 16
Euribor a 12 meses, %	BE	0,17	-0,03	-0,07	-0,08	Dic. 16
Rendimiento deuda pública 10 años, %	BE	1,74	1,39	1,42	1,43	Dic. 16
Tipo interés crédito y préstamos empresas hasta 1 mill. €, %	BE	3,80	3,18	3,26	3,01	Nov. 16
Tipo interés préstamos a hogares para vivienda, %	BE	2,51	2,34	2,31	2,32	Nov. 16
Tipo de cambio, dólares por euro	BCE	1,110	1,107	1,080	1,054	Dic. 16
Aportación española a M3 Eurozona (fin de periodo)	BE	5,2	5,4	7,0	5,4	Nov. 16
Financiación a hogares y empresas (stock a fin de periodo)	BE	-1,2	-0,7	-0,6	-0,7	Nov. 16
Créditos nuevos a empresas y familias (9)	BE	12,2	-13,5	-14,5	-7,4	Nov. 16
Cotización acciones, IBEX 35 (10)	Bolsa Madrid	9.544,2	9.352,1	8.688,2	9.352,1	Dic. 16

● Indicadores actualizados la última semana.
(1) Media del periodo para el que se dispone de datos. (2) Series corregidas de estacionalidad y calendario, a precios constantes. (3) Valor >50 significa crecimiento de la actividad y <50, decrecimiento. (4) Ventas en el mercado interior declaradas por las grandes empresas a la AEAT (corregidas de estacionalidad y calendario). (5) Corregido de los efectos temperatura y calendario. (6) Afiliados excluyendo cuidadores no profesionales de la Ley de Dependencia y empleados del hogar. (7) Cifras acumuladas desde el comienzo del año hasta el final del periodo de referencia. (8) Excluidas ayudas a inst. financieras. Suma móvil de los cuatro últimos trimestres. (9) Variación interanual del importe de las nuevas operaciones de préstamos y créditos a hogares e ISFLSH y a sociedades no financieras. (10) 31-12-89 = 3.000, datos de fin de periodo. Elaborado por la Dirección de Coyuntura y Estadística de Funcas.

La economía en 2017 (y más allá)
Gonzalo Gómez Bengoechea
Cinco días, 4 de enero de 2017

Cinco Días | Miércoles 4 de enero de 2017 | Opinión | 15

EL FOCO

GONZALO GÓMEZ BENGOECHEA
PROFESOR DE ECONOMÍA DE COMILLAS ICADE Y EXPERTO EN ECONOMÍA GLOBAL Y EUROZONA

El horizonte económico español ofrece perspectivas positivas a corto plazo e inciertas a medio y largo. Las reformas adoptadas en los últimos años han dado fruto, pero es necesario profundizar en esa senda

La economía en 2017 (y más allá)

La crisis ha quedado atrás. El informe preliminar sobre la situación de la economía española publicado por el Fondo Monetario Internacional (FMI) así lo sugiere. La recuperación es robusta y los grandes desequilibrios generados en los últimos años se están reduciendo. Pese a ello, el horizonte a medio plazo trae consigo importantes desafíos de política económica.

El estudio del FMI está estructurado alrededor de cuatro grandes capítulos: crecimiento económico, ajuste fiscal, mercado de trabajo y sistema financiero. Cada una de estas áreas contiene, a su vez, conclusiones de tipo coyuntural y de tipo estructural. De esta manera, el trabajo del Fondo puede analizarse tanto desde su contenido económico como desde su horizonte temporal.

Así, en lo relativo al crecimiento económico a corto plazo, la economía española ha mostrado un excelente comportamiento. 2016 se cerrará con un crecimiento del producto interior bruto del 3.3%, muy superior a la media de la zona euro (1.6%). A final de año el producto español habrá recuperado el tamaño que tenía antes del comienzo de la crisis. Las razones que explican el dinamismo del PIB en el corto plazo son de tipo interno y externo. Desde el punto de vista doméstico, la recuperación de la confianza, así como el rebote del consumo privado y de la formación bruta de capital fijo, explican el buen comportamiento de la demanda interna. El abaratamiento del petróleo y el crecimiento de las exportaciones son los responsables de que, por primera vez en nuestra historia reciente, el sector exterior registre un superávit durante una expansión económica con generación de empleo.

El crecimiento económico español a largo plazo ofrece un alto nivel de incertidumbre

El crecimiento económico español a largo plazo ofrece un alto nivel de incertidumbre. La expansión registrada en 2015 y 2016 se ha visto propulsada por los bajos precios del petróleo y la política monetaria expansiva del Banco Central Europeo. Una vez que los vientos de cola amainen, España se enfrentará con un crecimiento potencial débil, inferior al 2%. Para revertir esta situación, el FMI propone cuatro tareas: apoyar una nueva ley de unidad de mercado, incrementar la inversión en innovación e investigación, impulsar la financiación no bancaria y potenciar el crecimiento empresarial. En cuanto a la situación de las finanzas públicas a corto plazo, España puede felicitarse por el esfuerzo realizado entre 2009 y 2015. En ese periodo, el déficit público se redujo desde el 11% del PIB hasta el 5%. Gracias a ello, el ritmo del ajuste puede ser ahora más suave. El FMI estima que una reducción del déficit primario de un 0,5% anual garantizaría la sostenibilidad de las finanzas públicas sin dañar el crecimiento y la generación de empleo.

La sostenibilidad fiscal del Estado a largo plazo está amenazada por el incremento de la deuda pública. El FMI prevé que la ratio de deuda pública sobre PIB siga creciendo durante 2017. Solo en 2018 comenzaría a reducirse, tímidamente, desde el 100,2% del PIB. Para ello es necesario poner en marcha un ajuste *job-friendly* que modifique la política fiscal y de gasto público a largo plazo. Desde el lado del ingreso, el FMI propone la eliminación de determinadas exenciones en el IVA y el incremento de los impuestos especiales y ambientales. Desde el lado del gasto, sugiere una mejor gestión de las partidas en educación y sanidad. No se subraya, sin embargo, la necesidad de simplificar nuestro sistema fiscal para hacerlo más transparente y eficaz. Se echa también de menos una mención a la reforma de las Administraciones públicas encaminada a reducir el gasto y a incrementar su eficiencia.

> "La sostenibilidad fiscal del Estado a largo plazo está amenazada por el incremento de la deuda pública"

El mercado de trabajo ofrece buenas noticias a corto plazo únicamente. España ha registrado en los últimos dos años un crecimiento del empleo del 3% anual y ha generado 1,1 millones de puestos de trabajo. Las reformas laborales, unidas a la fuerte destrucción de empleo previa, han incentivado la moderación salarial y han incrementado la elasticidad crecimiento-empleo de la economía. Gracias a ello se necesita menos crecimiento para generar la misma cantidad de empleo, con sueldos más ajustados.

A largo plazo, el mercado de trabajo afronta tres grandes retos: el alto paro juvenil, una tasa de desempleo estructural de entre el 12% y el 15% de la población activa y una excesiva dependencia de la contratación temporal. Las soluciones propuestas por el FMI pasan por un mayor protagonismo de las políticas activas, por incrementar los incentivos a la contratación indefinida, por la reducción de la inseguridad jurídica sobre los ajustes de plantilla y por una mayor coordinación entre comunidades autónomas.

Finalmente, en lo relativo al sector financiero, se observa una mayor fortaleza de las entidades de crédito. Pese al alto volumen de créditos impagados que los bancos aún soportan en sus balances, la financiación empresarial ha experimentado un crecimiento interanual del 0,5% en 2016. El primero desde el año 2011. A largo plazo, el sistema financiero necesita capital de mayor calidad y continuar con la senda de provisionamiento iniciada hace algunos trimestres. Los bajos tipos de interés y la transformación del negocio bancario exigirán capital de mayor calidad, así como fusiones, para mantener la competitividad sectorial.

El análisis conjunto de la realidad descrita arroja un panorama positivo a corto plazo e incierto a medio y largo. Las reformas puestas en marcha en los últimos años han dado buen fruto. Es necesario profundizar en esta senda y responder a los grandes retos estructurales pendientes desde hace años, y a los que se derivan de la gestión de la Gran Recesión. La actual coyuntura política no podría ser más favorable para ello. El necesario consenso para su puesta en marcha repartiría el coste político e incentivaría su permanencia a largo plazo.

THINKSTOCK

¿Más industria y menos servicios? Un falso problema
Juan R. Cuadrado Roura
Expansión, 28 de junio de 2017

Expansión, miércoles, 28 de junio de 2017

¿Más industria y menos servicios? Un falso problema

Juan R. Cuadrado Roura

Tienen razón, por supuesto, los que claman por la necesidad de impulsar la industria española. Los sindicatos han reclamado repetidamente que se haga algo. También numerosos expertos, y de acuerdo con mis informaciones es un tema sobre el que trabaja una comisión ministerial. Los números son muy claros: la actividad industrial (incluida la energía) representa ahora algo menos del 17% del total de la producción española y el número de ocupados en el sector es sólo el 13,5% de todas las personas que trabajan en el país. Las estadísticas muestran que la industria ha caído ininterrumpidamente desde 1970 hasta la fecha, de forma que su peso en el PIB es hoy la mitad del que tenía entonces y el porcentaje de ocupados ha perdido aproximadamente 12 puntos porcentuales.

Lo que se ha dado en calificar ya como 'desindustrialización' es un proceso que realmente es común a una gran parte de los países con los que generalmente nos comparamos. Ha ocurrido en EEUU, Reino Unido, Francia, Italia y en los países escandinavos. Sólo Corea del Sur ha seguido una línea de ascenso, mientras Alemania y Japón han mantenido prácticamente el nivel que su industria representaba hace tres décadas. En paralelo, en todos los países se ha incrementado fuertemente el sector servicios. En el caso español, sus ramas representan ahora un 75% del PIB y proporcionan empleos a más del 76% del total de ocupados del país. Las cifras de otros países desarrollados son similares e incluso superiores a las nuestras, particularmente en aquellos casos en que el peso de la agricultura y la construcción son más reducidos que en España. No conviene olvidar, sin embargo, que la 'composición' interna de los servicios es bastante diferente cuando profundizamos en las comparaciones por países. En algunos dominan los llamados 'servicios avanzados', mientras que en otros –España, por ejemplo– el grueso lo conforman los servicios personales, el comercio y el turismo, además de las Administraciones Públicas.

¿Desindustrialización frente a 'terciarización' de las economías?

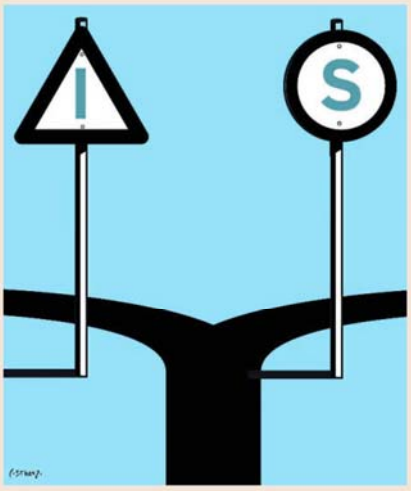
El hecho y los datos que muy sintéticamente he descrito ha dado lugar a numerosos debates y a una amplia controversia que ha conducido a cuestionarse si el avance de los servicios puede calificarse como algo positivo, si es deseable que su contribución al PIB y al empleo alcancen niveles tan elevados o si concurren otras causas y hechos que explican esa aparente confrontación entre la caída de la industria y el imparable avance de los servicios. Por supuesto que la 'desindustrialización' de los países avanzados ha tenido causas de importancia muy variada, como el retroceso relativo de la demanda de manufacturas a escala mundial; los precios relativos de los bienes y los servicios que hace que éstos ganen más posiciones en su valoración total; el progreso técnico en el sector manufacturero que ha expulsado empleo; o, sin cerrar la lista, la deslocalización de industrias desde los países más ricos hacia los que tienen salarios bajos o sistemas fiscales menos exigentes. Pero hay un factor que tiene tanta o más importancia. Me refiero a los cambios en las relaciones entre industria y servicios que, por una parte, es un hecho y, por otra, comporta cambios en los registros estadísticos, favorables a los servicios y contrarios al empleo industrial.

Un hecho empíricamente probado es que en todas las economías avanzadas los servicios han incrementado su importancia como *inputs* de todas las ramas productivas, ya sean las manufacturas, la energía, las actividades primarias o los propios servicios. En el sector industrial, la producción de algunos servicios (contabilidad, finanzas, comercialización, servicios técnicos; transportes propios; limpieza industria; etc.) formaba parte tradicionalmente de la estructura interna de las empresas, particularmente en las de mayor dimensión, de forma que quienes realizaban dichas funciones aparecían estadísticamente como 'empleo industrial'. Sin embargo, por razones vinculadas a los cambios organizativos, la búsqueda de una mayor eficiencia y ahorro, las empresas han evolucionado progresivamente desde la producción *in-House* de muchos de tales servicios a su externalización (*outsourcing*), canalizando su demanda hacia empresas externas mucho más especializadas.

Simultáneamente, la creciente complejidad del entorno en que operan las compañías de cualquier tamaño (problemas fiscales y legales; exportación a otros países; renovación de diseños; campañas publicitarias; etc.) ha impulsado también la demanda externa de servicios. No sólo por parte de los grandes grupos y empresas industriales, sino por las empresas de mediano tamaño e incluso las pequeñas.

Esta evolución ha generado varios hechos interesantes:

- Los servicios de todo tipo, y en especial los llamados 'servicios a las empresas', han incrementado su peso en la función de producción de las empresas. Y lo han hecho como *inputs* directos e indirectos (servicios integrados en otros inputs materiales que la empresa adquiere).
- La diferencia entre producto y servicio se ha hecho y se está haciendo cada vez menos evidente, o menos clara. En un amplio número de productos los materiales han perdido peso y, por el contrario, el componente de servicios lo ha incrementado. De hecho, cuando adquirimos un determinado 'bien' o producto industrial (desde un automóvil a un aparato electrónico) la composición bien-servicios es cada vez menos más borrosa.
- Por último, desde el punto de vista estadístico estos cambios han implicado una transferencia de empleo (y también de VAB) desde el sector industrial –donde anteriormente figuraban contabilizados– al de servicios.



Promover la industria, pero, ¿qué industria? ¿sin servicios?

No cabe, pues, seguir contraponiendo industria y servicios. Menos todavía cuando hablamos de las actividades del conglomerado industria 4.0. Los sistemas productivos industriales están cada vez más interrelacionados con los servicios a la producción. Y la eficiencia de las manufacturas, tanto las tradicionales como las 'nuevas', depende en buena medida de que existan servicios avanzados de todo tipo. Por tanto, estamos de acuerdo en que necesitamos que el sector industrial gane peso, pero olvidémonos de la industria pesada y de las grandes empresas. Caminamos hacia empresas de tamaño medio, muy eficientes e innovadoras, en actividades 'nuevas' y con fuertes componentes y necesidades de buenos servicios. Tanto en las ramas de transportes como en el amplio bloque de 'servicios a las empresas', desde los más operativos a los de alto contenido en conocimiento. Y en este ámbito España muestra todavía notables carencias y limitaciones. Cualquier estrategia industrial que se promueva debe incluir cómo impulsar/dinamizar los servicios.

Catedrático de Economía aplicada, titular de la cátedra Jean Monnet sobre Unión Europea y política económica.

Cinco años con Mario: los riesgos de la política del BCE
Eduardo Menéndez Alonso
Cinco Días, 19 de octubre de 2016

EL FOCO

EDUARDO MENÉNDEZ ALONSO
PROFESOR TITULAR DE ECONOMÍA FINANCIERA Y CONTABILIDAD DE LA UNIVERSIDAD DE OVIEDO. PRIMER ACCÉSIT DEL PREMIO AECA DE ARTÍCULOS 2016

La limitada efectividad y las consecuencias de las medidas extraordinarias impuestas por el Banco Central Europeo están perjudicando la credibilidad de las acciones de los bancos centrales

Mario Draghi, presidente del BCE, captado por una cámara durante una comparecencia ante los medios. GETTY IMAGES

Cinco años con Mario: los riesgos de la política del BCE

Como respuesta a la crisis financiera, los principales bancos centrales han adoptado políticas monetarias no convencionales, con el propósito de estabilizar los mercados y el sistema financiero, restaurar la confianza en la economía, fomentar el crecimiento económico y luchar contra la deflación (ZIRP, *Zero Interest Rate Policy*; NIRP, *Negative Interest Rate Policy*). En este sentido, Mario Draghi, presidente del BCE desde noviembre de 2011, ha recurrido a medidas extraordinarias, como la drástica reducción del tipo central de intervención, los programas de financiación a largo plazo LTRO y TLTRO, la fijación de tipos negativos en la facilidad de depósito o la adopción de programas de recompra de activos. La limitada efectividad de estas medidas ha generado un debate reciente sobre las consecuencias no deseadas y los efectos perversos asociados, los cuales podemos sintetizar en los siguientes párrafos.

Esta política destruye la ya maltrecha cultura del ahorro, base esencial para fomentar un crecimiento sostenible a largo plazo. El inversor tradicional, con un perfil de riesgo conservador, ve drásticamente limitadas sus oportunidades de rentabilizar el ahorro acumulado. Es sintomática la creciente *expulsión* del inversor minorista de ciertos instrumentos canalizadores del ahorro conservador, como las letras del Tesoro (actualmente, con tipos medios ponderados negativos en todos los plazos), los pagarés de empresa o los fondos de naturaleza monetaria.

Los inversores alteran su comportamiento con objeto de cubrir el diferencial de rentabilidad de los productos de inversión tradicionales, asumiendo una mayor exposición al riesgo y alejándose del espectro de activos que constituyen su ámbito tradicional (*search for yield*). Además, la experiencia histórica muestra que un periodo prolongado de tipos de interés anormalmente bajos tiende a crear burbujas en ciertos activos financieros, como los bonos, las acciones o el mercado inmobiliario, provocando una fuerte divergencia entre los precios de mercado y los fundamentales.

La política monetaria otorga a los países europeos un amplio margen temporal de maniobra para que procedan a realizar los ajustes y reformas necesarios para impulsar el crecimiento económico en el área. Pero esta buena voluntad del BCE incorpora un riesgo de comportamiento oportunista *ex post* por parte de algunos Gobiernos europeos (*moral hazard risk*). La reducción artificial de los tipos de interés, al aliviar a corto plazo los problemas financieros, desincentiva la adopción de medidas de consolidación fiscal y tiende a retrasar los ajustes necesarios para el saneamiento de las cuentas públicas y el fortalecimiento de la economía. De esta forma, la disciplina financiera (*deleveraging*) es sustituida por la renovación gradual de los vencimientos (*evergreening*), permitiendo que los Gobiernos aplacen las reformas sine die.

> "La historia muestra que un periodo prolongado de tipos anormalmente bajos tiende a crear burbujas en ciertos activos"

Las medidas no convencionales también alteran el proceso de asignación de los recursos financieros. La mayor facilidad de acceso al mercado de capitales permite sobrevivir temporalmente a empresas con carteras mediocres de proyectos de inversión. A tipos artificialmente bajos o incluso negativos se podría generar la aparente ilusión de rentabilidad de proyectos ruinosos o de solvencia de empresas inviables. El efecto narcotizante de los tipos de interés ultrarreducidos desactiva el necesario ajuste empresarial a través del proceso de quiebra, impidiendo o retardando la expulsión del mercado de aquellas empresas que hagan un uso ineficiente de los recursos productivos e impidiendo que estos sean liberados y se destinen a proyectos con mayores expectativas de rentabilidad. La política monetaria contribuye así a favorecer la proliferación de empresas zombies, impactando negativamente sobre la eficiencia del sistema económico, fenómeno ya observado en Japón en la década de 1990.

Las políticas monetarias ultraexpansivas introducen una presión adicional sobre el negocio bancario, estrechando los márgenes de intermediación, deteriorando las expectativas de rentabilidad de un sector expuesto a un entorno complejo (presencia aún significativa de créditos dudosos y activos adjudicados, incremento de los requerimientos de capital, incertidumbres políticas, sin olvidar la potencial amenaza disruptiva de las *fintech*).

La supresión de las medidas no convencionales por parte de los bancos centrales —*tapering*— también resulta problemática (ZIRP *trap*). Un escenario de tipos normalizado introduce un factor adicional de tensión en la elaboración de los presupuestos públicos, al aumentar el peso del servicio financiero de la deuda y acentuarse el dilema entre incrementar la presión fiscal o reducir el gasto público y la calidad en la prestación de los servicios básicos a los ciudadanos. De forma análoga, podemos razonar en el ámbito privado, en aquellas familias y empresas que mantengan altos niveles de endeudamiento referenciado a un índice monetario. En las empresas no financieras las expectativas de incremento de los beneficios pueden verse limitadas o incluso anuladas por el nuevo entorno alcista de tipos de interés. En definitiva, la reputación y credibilidad de los bancos centrales pueden verse seriamente erosionadas si al agotamiento de la eficacia de las políticas no convencionales se añaden los potenciales efectos adversos asociados a las mismas.

El dinero en la era de la inmediatez
José Luis Martínez Campuzano
Cinco Días, 21 de abril de 2017

CincoDías
Viernes 21 de abril de 2017

El Foco

El dinero en la era de la inmediatez

El efectivo pierde peso frente a las formas de pago alternativas y la irrupción de las 'fintech'

JOSÉ LUIS MARTÍNEZ CAMPUZANO
Portavoz de la Asociación Española de Banca

Un pequeño comercio en un precioso pueblo de Salamanca. En el pasado ya me habían advertido de que solo aceptaban efectivo. Sin embargo, en estas vacaciones, su dueño me sorprendió al anticiparme que también podría pagar con tarjeta. ¿Y eso? "Hay que modernizarse". ¡Y yo que de forma imprudente me había dejado la tarjeta en casa!

Naturalmente, es solamente un ejemplo. Pero un buen ejemplo de los cambios que se están produciendo en la forma de pagar. En los hábitos y también la confianza de los clientes y comercios en el sistema de pagos, si queremos hablar de forma más técnica. El efectivo pierde peso frente a las formas de pago alternativa, considerados bajo la denominación genérica de pagos electrónicos. Bien sea con tarjeta, bien a través de móvil o internet. Las últimas estadísticas del Banco de España sentenciaban cómo a finales del año pasado los pagos con tarjeta superaban ya el saldo de las extracciones de efectivo en los cajeros. Pero, aunque con estadísticas limitadas por el momento, es pronto, en mi opinión, para afirmar que el pago en efectivo ha dejado de ser el más significativo. Aunque la tendencia es obvia.

En España se estima que existen 74 millones de tarjetas de pago, entre débito y crédito. Y es una cifra que aumenta anualmente a doble dígito. Pero, como he dicho antes, cada vez es más fácil realizar pagos incluso sin tarjeta. Bizum es un buen ejemplo en la banca española en el caso de los pagos por móvil entre particulares. En un futuro, también para el pago en comercios. De hecho, anticipando ya ese futuro, podemos pensar en medios de pagos más simples y más seguros. E inmediatos, como sustitutos del efectivo. Aquí tienen la clave de todo este avance en el sistema de pagos, que algunos han denominado como *la era de la inmediatez*. Yo, por mi parte, también demando que sea un proceso dominado por la confianza y la seguridad, nada complicado, de forma que el cambio de costumbre en los pagos que ahora vemos en las nuevas generaciones sea generalizado.

Las nuevas formas de facturación que aplican las entidades financieras a comercios y otros servicios también favorece el aumento de uso de instrumentos de pago electrónico. La mejora económica, en un contexto de fuerte crecimiento del consumo, hace el resto para explicar el fuerte crecimiento del uso de la tarjeta de crédito. Por otro lado, el creciente uso de internet por las familias posibilita, con las entidades financieras españolas facilitando las características de la banca digital, acceder a la mayoría de los servicios bancarios con un clic. Dicho esto, según los datos del Observatorio de Digitalización Financiera de Funcas y KPMG, solo el 13,7% de los clientes bancarios lo hace exclusivamente a través de internet. Aquí tienen un buen argumento del buen hacer de nuestras entidades: invertir en banca digital, anticipando el cambio de demanda de los clientes, pero sin desatender la banca tradicional donde la relación personal sigue siendo fundamental. Con todo, creo sinceramente que es un error contemplar la opción digital como un sustituto de las oficinas frente al complemento que debería ser. El cliente manda, como no podría ser de otra forma.

Y en este punto entran las *fintech*, definidas de forma general como el avance tecnológico aplicado a las finanzas. Sería de esta forma excesivamente simplista aludir a estas entidades como suministradoras solo de servicios bancarios. Como también lo es en mi opinión pensar que el desarrollo digital desarrollado por las entidades financieras se convertirá en un reflejo de los servicios bancarios tradicionales. ¿Y por qué no pensar en *fintech* y bancos como complemento? Siempre al servicio del cliente. De nuevo, un cliente que pide no solo un cambio en la forma de aproximarse a los servicios financieros como en la naturaleza y contenido de esta interacción. Al final, más que una competencia de estas compañías y los bancos a corto plazo debemos verlo como un factor de dinamismo y oportunidades para las entidades financieras a medio y largo.

> Creo que es un error contemplar la opción digital como un sustituto de las oficinas frente al complemento que debería ser

De acuerdo con las conclusiones publicadas en los medios de un estudio de Capgemini, el 50% de los clientes de los bancos y seguros a nivel mundial ya utiliza los servicios y productos de compañías *fintech*. No es tan complicado entonces entender cómo nuestras autoridades observan su desarrollo con una mezcla de interés e inquietud. En el primer caso, valorando el potencial impacto que puede suponer en términos de cambio de modelo de las entidades financieras. No nos olvidemos aquí del escenario actual de tipos de interés nulos y una regulación estricta y compleja para los bancos. Por lo que respecta a la inquietud, considerando su potencial efecto distorsionador en los mercados y en las propias entidades financieras a medida que asumen más protagonismo financiero. Dando por hecho el principio de *la misma regulación para la misma actividad*, ahora se valoran sus riesgos en sentido amplio para la estabilidad financiera. Siempre que se respete, naturalmente, el dinamismo innovador que conllevan. De acuerdo con el Consejo de Estabilidad Financiera, las *fintech* tienen el potencial para aumentar la resistencia del sector financiero. Pero, también, deben ser estudiadas de forma adecuada para concretar la necesidad que generan en términos de regulación y supervisión. Las entidades financieras no solo demandan resolver las asimetrías en la regulación como una mayor clarificación de su actividad que facilite la inversión y competencia.

Desde hace muchos años colecciono *dinero africano*. Olvídense de las monedas: hablamos de un material escaso, transportable y duradero. Y durante el siglo XIX y buena parte del siglo pasado estaba representado por premonedas con diferentes formas, desde sal, conchas, armas y utensilios metálicos. Especialmente de hierro. Más allá del fin comercial, en numerosas ocasiones como símbolos de riqueza y poder. De ahí que haya una fuerte discusión sobre su valoración histórica de dinero. Y sin embargo, echando mano de la definición clásica de dinero como medio de pago y también unidad de cuenta y depósito de valor, sin duda también cumplían con parte de su finalidad. Naturalmente, ahora ya no es así. ¿Le pasará lo mismo a nuestras monedas y billetes?; llevado a extremo, ¿le pasará lo mismo a nuestras tarjetas?, ¿móviles?, ¿ordenadores?, ¿tabletas? Hace poco un amigo analista me decía que lo fundamental en el futuro de la actividad financiera será la identidad, enfocada en el cliente, más allá de los medios y procesos en que se presente. Sabio argumento en mi opinión.

El sistema financiero español, el más eficiente de Europa
Luis Teijeiro Pita da Veiga
Expansión, 3 de diciembre de 2016

Fuente: Expansión - Fecha: 03/12/2016

El sistema financiero español, el más eficiente de Europa

OPINIÓN

Luis Teijeiro Pita da Veiga

La Autoridad Bancaria Europea publica los resultados de su ejercicio de transparencia de la banca europea correspondiente a 2016. Su objetivo es realizar un chequeo de la salud de las entidades participantes, y proporcionar información al mercado acerca de su situación financiera. En el ejercicio del año pasado, las entidades españolas obtuvieron unos resultados equiparables con los de otros bancos europeos, a pesar de que existen factores que infravaloran sus ratios de capital, como contar con una mayor proporción de activos ponderados por riesgo –que componen el denominador de la ratio de solvencia– debido a problemas metodológicos y de falta de armonización a nivel de la UE.

Sin embargo, esto no implica que los riesgos hayan desaparecido, puesto que el entorno de bajos tipos de interés, en el que estamos inmersos desde hace ya varios años, ejerce una fuerte presión sobre los márgenes de las entidades financieras europeas. Ante este escenario, las entidades españolas han adoptado una actitud proactiva, y han realizado esfuerzos muy superiores a los de otros países de nuestro entorno, apoyados en una fuerte reducción de la capacidad instalada y de la adopción de estrictas medidas de control de costes. Podríamos decir que el sistema financiero español está *haciendo los deberes*, mientras que otros *alumnos* supuestamente aplicados se están haciendo los remolones y se resisten a acometer las medidas necesarias para hacer frente al nuevo entorno. Así las entidades españolas han reducido en más de un 40% el número de oficinas desde 2008, y en casi un 37% el número de empleados, lo que contrasta con las cifras europeas, que en muchos casos no alcanzan los dos dígitos (caso de Francia o Alemania). Este importante esfuerzo de racionalización de la red tiene su reflejo en unas ratios de eficiencia media que sitúan a nuestro sistema financiero a la cabeza de las grandes economías de Europa, con una ratio del 50,7% a cierre del pasado ejercicio 2015, frente a un 73,1% de Alemania, un 68,1% de Francia o un 64,5% en el caso de Italia. Recordemos que esta ratio refleja, en porcentaje, los gastos incurridos para conseguir 100 euros de ingresos y, por tanto, cuanto más reducido sea, más eficiente es una entidad financiera.

Un aspecto significativo es que no se observa una relación clara entre eficiencia y tamaño, de forma que distintas entidades medianas, entre las que se incluyen varias de las asociadas a CECA, se encuentran entre las que presentan unos mayores niveles de eficiencia. En un momento en que distintas autoridades apuestan por que se acometan nuevos procesos de integración, este hecho pone de manifiesto que dicha estrategia puede ser adecuada para determinadas entidades, pero no es necesariamente la única fórmula de éxito, pues gracias a su especialización –geográfica, o de producto–, entidades de menor dimensión pueden coexistir con los grandes grupos bancarios, y esto es algo positivo, en cuanto contribuye a la diversidad y robustece el modelo.

En definitiva, nuestro sistema financiero cuenta con una banca solvente, eficiente y preparada para hacer frente a los retos de futuro, enmarcados en el nuevo escenario que dibuja la unión bancaria, que dota de una nueva dimensión europea a nuestro marco institucional y regulatorio y supone un hito fundamental en la construcción de un verdadero mercado único en el ámbito financiero.

Director de Regulación y Estudios de CECA

La banca no puede bajar la guardia
Joaquín Maudos
Cinco Días, 31 de octubre de 2016

Cinco Dias, lunes 31 de octubre de 2016

La banca no puede bajar la guardia

JOAQUÍN MAUDOS
CATEDRÁTICO DE ECONOMÍA DE LA UNIVERSIDAD DE VALENCIA, DIRECTOR ADJUNTO DEL IVIE Y COLABORADOR DEL CUNEF

Afortunadamente, la banca ha dejado de ser un asunto de Estado. Al menos ya no aparece entre los señalados por Mariano Rajoy por su necesidad de alcanzar acuerdos. Es algo lógico teniendo en cuenta que desde el inicio de la crisis, el sector bancario español ha realizado un saneamiento de casi 300.000 millones de euros, aumentado dos puntos su coeficiente de solvencia (CET1) desde 2003, y cerrado el 33% de las oficinas. Gracias a ello, el beneficio ha regresado, si bien el gran reto es ofrecer al inversor un nivel de rentabilidad que en estos momentos está por debajo del coste de captar capital.

La foto más reciente de la banca europea (con datos de la Autoridad Bancaria Europea) refleja que la española sale bien parada en términos de rentabilidad y eficiencia, dos de los principales indicadores de salud bancaria. Así, la rentabilidad sobre recursos propios es del 6,8%, frente al 5,7% de la media europea y muy por encima de Alemania (2,7%), Reino Unido (5%) o Italia (2,3%). Y su ratio de eficiencia operativa (gastos de explotación/margen bruto) es del 51%, más de 10 puntos mejor que la de la UE, y muy alejada de los pobres resultados de Francia, Italia y sobre todo Alemania, que aparece en la cola de la eficiencia. En términos de morosidad, aparece algo por encima de la media europea (6% vs. 5,5%), con una cobertura superior (44,8% frente a 43,9%). Y en solvencia, (CET1) en torno a un punto por debajo del 13,5% de la UE, si bien la comparación se debe hacer con cautela por diferencias metodológicas.

La buena posición de la banca española en el contexto europeo es refrendada por el mercado, ya que en la actualidad nuestros bancos cotizan un 30% por debajo de su valor en libros, frente a descuentos del 50% en la banca de la eurozona, el 40% en Francia, 55% en Italia y 70% en Alemania. Estos dos no están en su mejor momento, tras los problemas de sus principales bancos (en Alemania) o de parte del sector (el caso de Italia).

Con una rentabilidad por debajo del coste de captar capital, una parte del negocio no es viable a largo plazo, lo que exige esfuerzos adicionales a los realizados. Por la parte de los costes, queda margen de maniobra en términos de capacidad instalada, teniendo en cuenta que España sigue siendo el primer país de la eurozona con más densidad de red, con una ratio población/oficina de 1.493 frente a 2.170. No son de extrañar las recomendaciones del BCE y del Banco de España dirigidas a más ajustes, máxime teniendo en cuenta que los nuevos desarrollos tecnológicos permiten reducir costes sin que se resienta el acceso a los servicios bancarios. La proximidad física a una sucursal cada vez es menos relevante para garantizar un buen servicio.

También la vertiente de los ingresos debe contribuir a recuperar la rentabilidad. Los bajos o negativos tipos de interés han pasado factura en el margen de intermediación, lo que aconseja aumentar el peso de los ingresos distintos a los intereses, como es el caso de las comisiones. En España, el peso de estos ingresos en el total (en torno al 22%) está por debajo de la media europea (26,6%) y de Alemania, Italia o Francia, por lo que hay margen de maniobra para que adquieran mayor protagonismo cobrando a precio de mercado los servicios prestados.

El elevado volumen de activos improductivos es otro de los retos de la banca para aumentar su rentabilidad. Entre préstamos dudosos y activos adjudicados, en el balance de la banca española hay 205.000 millones que no generan ingresos y sí costes. Los préstamos morosos han caído casi un 40% desde el máximo alcanzado en 2014, pero los inmuebles han seguido entrando en los balances bancarios, por lo que es importante su venta para aligerar la enorme carga que presentan.

> "El beneficio ha regresado aunque el gran reto es ofrecer un nivel de rentabilidad al inversor, ahora por debajo del coste de captar capital"

En resumen, la banca española ha hecho un enorme esfuerzo para hacer frente a la crisis, pero dada la magnitud de los retos que tiene por delante, tendrá que seguir haciéndolo para situar la rentabilidad en un nivel atractivo para el inversor. El esfuerzo será menor si cae la prima de riesgo que ahora exige el inversor, ya que en ese caso disminuirá el coste de captar capital, que no es sino la rentabilidad que pide el mercado. En cualquier caso, como hay factores externos fuera del alcance de la banca (entorno de bajos tipos, exigencias regulatorias, etc.), no hay más remedio que reducir costes y buscar nuevas fuentes de ingresos. Y a ello contribuyen las fusiones, máxime teniendo en cuenta que la concentración del mercado bancario español, aunque supera la media de la eurozona, es baja.

Alertas globales
Emilio Ontiveros
El País, 16 de octubre de 2016

RAFAEL RICOY

Alertas globales

Por EMILIO ONTIVEROS

Las últimas advertencias las ha formulado el Fondo Monetario Internacional (FMI) en su reciente informe de perspectivas globales: sobre la economía mundial se ciernen una serie de amenazas, no todas de la misma naturaleza, que pueden poner en peligro su crecimiento en los próximos meses. Algunas de esas alertas verifican hechos contemporáneos, nada nuevos, como el impacto adverso de las políticas fiscales basadas en la austeridad, el reducido crecimiento de la inversión o la ralentización del comercio internacional. Otras dan cuenta de amenazas proteccionistas asociadas a desenlaces electorales, en países con un peso específico importante en la economía global: EE UU, Alemania o Francia. Todos ellos impactarán en la economía española, reduciendo un ritmo de crecimiento que ha sido tributario de un entorno internacional favorable.

a) Comercio internacional, incertidumbre política y proteccionismo. En el descenso del crecimiento del volumen de comercio internacional están concurriendo transformaciones de carácter estructural como la terciarización creciente de muchas economías, o el repliegue doméstico de procesos de producción internacionales y alteraciones en las cadenas de producción de empresas multinacionales. Pero el principal factor sigue siendo la debilidad de la demanda agregada, y la caída de la inversión. Es esta última, como destaca el FMI, la que en mayor medida contribuye a la generación de flujos de comercio bajo la forma de bienes de capital e *inputs* intermedios. Además de ello, no han sido pocos los países que han adoptado medidas claramente proteccionistas. La Organización Mundial de Comercio ha dado cuenta del incremento de las mismas en los últimos meses en el seno del G20. Y los ministros de economía de esta formación acaban de alertar con razón de la inflexión en la dinámica de globalización.

Los procesos electorales que abordan en los próximos meses países importantes en la escena global no están exentos de amenazas, asociadas a la emergencia de opciones políticas partidarias de limitaciones a las libertades de circulación de personas, mercancías y servicios. Tendencias nacionalistas, también en el ámbito económico, que acotando la dinámica de intercambios puede hacerlo con el crecimiento global. En EE UU son explícitas.

EL FRENAZO EN EL COMERCIO, LA INESTABILIDAD FINANCIERA Y EL ANÉMICO CRECIMIENTO MUNDIAL IMPACTARÁN EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

En Europa, la señal más inquietante es la concreción del *Brexit*, pero no es la única. El rechazo a la moneda única, o en el mejor de los casos, a las políticas adoptadas por el BCE para defenderla, son objeto de amplia contestación en algunas economías centrales de la eurozona.

Para la economía española esas tendencias pueden contribuir a una desaceleración adicional a la observada recientemente en el propulsor más virtuoso de su recuperación, las exportaciones de bienes y servicios, y llegar a registrar drenajes en el crecimiento originados por un renovado déficit en la balanza de pagos por cuenta corriente.

Tampoco hace falta recordar el impacto favorable que están teniendo las políticas monetarias sobre la economía española. Sin el apoyo del BCE, España soportaría tipos de interés que harían difícil atender el elevado endeudamiento público y privado. Si el BCE dejara de comprar deuda pública española en las cuantías que lo hace, la dichosa prima de riesgo reflejaría en toda su extensión las limitaciones de nuestra economía y su singularidad política. Y los ajustes presupuestarios serían mucho más severos que los que vienen.

b) Inestabilidad financiera. La crisis ha dejado secuelas en muchas entidades financieras de difícil superación. Desde luego en el seno de la eurozona. No se trata solo de la difícil coexistencia de la intermediación bancaria con tipos de interés nulos o negativos. También de la aceleración de la obsolescencia en que han quedado los modelos de negocio en la banca al por menor. Los problemas del Deutsche Bank o los de los bancos italianos y portugueses en modo alguno han sido superados. Algunos gobiernos se verán obligados a seguir financiando la digestión de los excesos de la crisis en algunas entidades, o la difícil adaptación a la nueva situación de otros sectores en economías centrales, como el de las compañías de seguros en el ramo de vida.

La inestabilidad financiera también puede emerger una vez la Reserva Federal normalice su política monetaria con sucesivas elevaciones de tipos de interés. Las repercusiones serán más explícitas en aquellas economías más endeudadas en dólares. Si la Fed ha retrasado su endurecimiento ha sido precisamente por el deterioro de las condiciones económicas internacionales. Pero serán las emergentes las que sufran, no solo por esa deuda, sino por el menor atractivo de la inversión extranjera cuando los tipos de interés en EE UU sean más elevados.

Ante un panorama tal, nuestro sistema financiero —los bancos concretamente— seguirán expuestos al fácil contagio de episodios de tensión con los que compartimos moneda, política monetaria y mercados interbancarios.

c) Crecimiento mundial decepcionante. No ha de extrañar, por tanto, que el crecimiento anticipado para la economía mundial sea decepcionante y plagado de riesgos a la baja. El más destacado es el constituido por las presiones deflacionistas que siguen estando presentes en las economías más avanzadas, de forma especial en la eurozona. La baja inflación no favorece la reducción de la deuda, del exceso de capacidad de muchos sectores, ni la ampliación del crecimiento potencial de las economías.

En la eurozona, a pesar del mantenimiento de los tipos de interés oficiales en niveles históricamente bajos, las expectativas de una débil inflación seguirán reduciendo la eficacia de la política monetaria, con tipos de interés reales más elevados de lo deseable. La española no es ahora precisamente la economía más inflacionista de la eurozona, pero sí es una de las más endeudadas, y la deflación no es precisamente el mejor acompañante de los deudores.

Frente a un panorama tal, el curso de acción políticamente más eficaz es el aumento de la inversión pública propiciadora de la expansión de la privada, y del consiguiente aumento del empleo y la productividad. De forma prioritaria la de aquellas economías con margen suficiente en sus finanzas públicas, como es el caso de Alemania, con un abultado superávit público por tercer año consecutivo. Pero, en todo caso, la inversión susceptible de concretar de forma mancomunada, como la propuesta por las iniciativas asociadas al *plan Juncker*, hasta ahora demasiado dependientes de la financiación privada.

Todas las instituciones multilaterales, y desde luego el propio BCE, han verificado la incapacidad para que la política monetaria disponga de más eficacia en la neutralización de ese riesgo de estancamiento, de japonización de la eurozona. La defensa de la austeridad fiscal a ultranza hace tiempo que exhibió sus efectos depresivos. El propio presidente Draghi ha sugerido la conveniencia de incrementos salariales que contribuyan a anclar expectativas de inflación y de paso paliar la extensión de la desigualdad creciente en la distribución de la renta y la consiguiente desafección de los ciudadanos. Sin menoscabo de ello, más fácil de instrumentar y de efectos más inmediatos en el fortalecimiento del mercado interior europeo sería que instituciones especializadas como el Banco Europeo de Inversiones aprovecharan los ínfimos costes de capital vigentes para concretar programas de inversión en destinos favorecedores del desarrollo tecnológico, de la vertebración intraeuropea y, en definitiva, de la modernización económica de Europa. Haciéndolo, se favorecerá también la instrumentación de reformas en las economías nacionales ampliadoras del crecimiento potencial y las no menos urgentes en la gobernación de la UE, expuesta a las mayores tensiones centrífugas desde su creación.

Emilio Ontiveros (@ontiverosemilio) es presidente de Afi.

El experimento monetario de la India
José M. Domínguez Martínez
Diario Sur, 25 de febrero de 2017

LA TRIBUNA

El experimento monetario de la India

JOSÈ M. DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ
CATEDRÁTICO DE HACIENDA PÚBLICA DE LA UNIVERSIDAD DE MÁLAGA

La decisión responde a un listado de buenas intenciones: luchar contra la corrupción, la evasión fiscal y la delincuencia, y atajar el auge alcanzado por los billetes falsos utilizados para financiar actividades terroristas

De Narendra Modi, primer ministro de la India, pueden afirmarse muchas cosas menos que sea un gobernante timorato. El pasado 8 de noviembre de 2016, de manera sorpresiva, anunció que, a partir de la medianoche, los dos billetes de mayor circulación en su país, los de 500 y 1.000 rupias, dejaban de tener validez como medio de pago comercial, y que sus tenedores disponían de un plazo de 50 días, hasta finales de año, para acudir a establecimientos bancarios, a fin de canjearlos por otros de nueva emisión o depositarlos en cuentas.

Si una disposición de esta naturaleza tiene una gran trascendencia en cualquier país, cobra un relieve mayúsculo en uno con una población de 1.300 millones de habitantes donde los billetes declarados a extinguirse representan el 86% del dinero en circulación y más del 90% de las transacciones económicas se realizan en metálico. Si, a mayor abundamiento, existe un alto nivel de economía sumergida, equivalente a una quinta parte del PIB nacional (proporción, por cierto, similar a la estimada para España), y hay sectores y zonas donde la actividad económica se basa en el uso del dinero en efectivo, una medida como la descrita es una auténtica detonación. Los billetes retirados tenían, al cambio oficial, un valor equivalente a unos 7, 5 y 15 euros, respectivamente, pero, en términos de paridades del poder adquisitivo, dichas cifras se elevan a 30 y 60 euros.

La decisión adoptada responde a un listado de buenas intenciones y propósitos por parte del ejecutivo: luchar contra la corrupción, la evasión fiscal y la delincuencia, y atajar el auge alcanzado por los billetes falsos utilizados para financiar actividades terroristas. Un detalle muy importante es que las personas que canjearan los billetes o efectuaran su ingreso en cuentas bancarias debían acreditar alguna justificación documental acerca de su origen y, de lo contrario, quedarían supeditadas a posibles inspecciones fiscales.

Es innegable que el elemento sorpresa juega un papel clave para evitar operaciones de blanqueo de capitales y hay que admitir que el logro de los mencionados objetivos permitirá cosechar importantes ventajas en el futuro, pero, a corto plazo, los inconvenientes para la población han sido muy considerables.

Lo habrían sido en cualquier caso, pero se han multiplicado debido a errores de diseño y planificación: I) no se había impreso una cantidad suficiente de los nuevos billetes; II) la denominación de uno de estos (2.000 rupias) resulta demasiado elevada para las transacciones ordinarias; III) además, su tamaño no se adecuaba a los cajetines de los cajeros automáticos, sin que estos estuviesen adaptados para posibilitar su uso; IV) la acumulación de depósitos ocasionó problemas de gestión a los bancos. De otro lado, surgió una dinámica propia en torno a las colas: hubo personas que pagaron a otras para guardar turno o bien para canjear billetes cuya procedencia no podían justificar.

La norma iba encaminada a castigar a personas que habían acumulado importantes fondos dinerarios sin una clara justificación, pero ha afectado de manera particular a los más pobres y a las capas medias. En áreas geográficas y sectores económicos excluidos del acceso a los medios de pago electrónicos, las empresas y las familias quedaron bloqueadas en la práctica y se produjeron despidos de empleados. El trueque ha resurgido en algunas zonas rurales.

La actividad económica se ha visto resentida, aunque bien es cierto que el intenso ritmo de crecimiento que venía exhibiendo la economía –del orden del 7% anual- permite absorber el impacto preservando unas tasas de expansión envidiables en otras latitudes. Ahora bien, las estimaciones apuntan un efecto negativo en el PIB anual en torno a un 2%. La decisión de retirada de los billetes ha sido equiparada a la acción de disparar a los neumáticos de un coche que estuviese circulando a toda velocidad.

No obstante, los partidarios de la operación apuntan algunas ventajas adicionales a las asociadas al logro del aflorammiento de actividades. Así, la mayor disponibilidad de recursos por parte de los bancos puede sustentar un aumento de la financiación crediticia. Por otro lado, una parte del dinero en efectivo, cuyo origen no sea justificable, no se ha reintegrado al sistema, con lo que su anulación representa una ganancia para el Tesoro público que puede ser utilizada para aplicar estímulos económicos.

Los gobernantes indios sitúan la reforma monetaria en el contexto de una revolución cultural, de una especie de purificación, con la intención de eliminar asideros para la corrupción y el dinero negro, y de fomentar el uso de los medios de pago electrónicos. Sus defensores hablaban de un golpe maestro, mientras sus detractores han denunciado que se ha tratado de una operación nefasta que ha colocado al país en una situación caótica. Según observadores más neutrales, han quedado evidenciados los riesgos de adoptar medidas disruptivas en un país carente de una adecuada infraestructura de pagos electrónicos.

La conocida, un tanto impropiamente, como "'desmonetización' llevada a cabo en la India ha sido calificada como el experimento macroeconómico más radical vivido en décadas en los países en desarrollo, que poco después ha sido replicado en Venezuela. A pesar del estoicismo con el que la población ha afrontado el tránsito monetario, probablemente muchos de quienes padecieron las interminables colas estarían dispuestos a suscribir la conocida admonición de Eugenio d'Ors: «Los experimentos, con gaseosa».

Con algunas sustancias dotadas de atributos especiales pueden resultar altamente peligrosos. Se atribuye a Lenin la afirmación de que el deterioro de una moneda es la mejor forma para destruir el sistema capitalista. Hace casi un siglo, como recuerda 'The Economist', Keynes advertía en el sentido de que no hay medio más seguro para quebrar las bases de una sociedad que envilecer la moneda, proceso que, en opinión de quien fuera el salvador doctrinal de dicho sistema, aglutina en el lado de la destrucción todas las fuerzas ocultas de la leyes económicas.

¿Se frena la globalización?
Guillermo de la Dehesa
El País, 2 de abril de 2017

LABORATORIO *de* IDEAS

MARAVILLAS DELGADO

ECONOMÍA MUNDIAL

GUILLERMO DE LA DEHESA

¿Se frena la globalización?

Según la Organización Mundial del Comercio (OMC), el crecimiento en volumen del comercio mundial de bienes ha venido cayendo desde la Gran Recesión de 2008-2009. Cayó casi un 13%, en 2009, pero rebotó casi un 12% a finales de 2010, después, ha estado creciendo por debajo del 3% hasta 2016 y ha caído al 1,7% en 2016. Las exportaciones de los países en desarrollo han superado el 3% anual en dichos años, pero han caído al 1,2% en 2016. Las de Norteamérica han crecido sólo el 0,7%, las de Asia sólo el 0,3%, pero las de Europa han alcanzado el 2,8%. Para 2017, las exportaciones de los países desarrollados crecerán de media el 1,3% y las de los países en desarrollo superarán el 2%. La OMC ha informado que, desde 2008, sus Estados miembros han introducido 2.978 medidas restrictivas al comercio y que a finales de 2016 había 2.238 en vigor.

Las cifras de la OMC muestran que Asia es el que más mercancías ha exportado, partiendo de un índice 100 en 2012 ha llegado al 117 en 2016. Norteamérica es el que más mercancías ha importado, alcanzando un índice 11 en 2016, seguido de Asia y de Europa. La caída del dólar en 2015 ha afectado también al comercio en este periodo, especialmente por la caída del precio del petróleo, que está denominado en dólares. De continuar esta depreciación, los importadores netos de petróleo aumentarán su PIB y los exportadores netos lo reducirán, salvo aquellos países que ya han alcanzado unos niveles de desarrollo elevados y tengan grandes reservas para el futuro, como Canadá o los que tienen grandes reservas, como Venezuela, Arabia Saudí, Irán, Irak, Kuwait, Emiratos y Rusia. También se ven afectados los países que utilizan métodos de extracción de gas y petróleo de arenas o rocas bituminosas. Ahora bien, mientras que los primeros tienen pozos abiertos y no pueden cerrarlos, los segundos pueden parar cuando quieran y reanudar la producción cuando los precios mejoren.

Asimismo, surgen manifestaciones crecientes en contra del comercio internacional pidiendo aumentos de las trabas al comercio mundial, lo que es un contrasentido cuando lo hacen países desarrollados y de tradición liberal, como EE UU y Reino Unido. Por un lado, el presidente Donald Trump ha mostrado enormes reticencias a firmar el TTIP (Trade and Investment Partnership) que iba a conseguir que las exportaciones de bienes y servicios entre EE UU y la UE crecieran un 28% y que las ganancias netas para la UE sean de 119.000 millones de euros por año y para EE UU de 95.000 millones de dólares al año, según el estudio realizado por Jean François (2013), que es un gran experto en comercio internacional. También ha descartado entrar en el acuerdo TPP (Trans Pacific Partnership) entre los países de ambos lados del Pacífico, con excepción de China, que representan el 40% del PIB mundial (Japón, Australia, Nueva Zelanda, Indonesia, Malasia, Brunei, Singapur, Japón, Chile, Perú y Canadá). Finalmente, Trump ha dicho que va a renegociar y desmantelar el Nafta (EE UU, Canadá y México) por ser el "peor acuerdo de la historia de EE UU".

Felizmente, su propio Partido Republicano, el Grand Old Party (GOP), ha sido tradicionalmente un decidido defensor del comercio internacional e intentará limitarle o recortarle, tanto en el Congreso como en el Senado, algunas de las decisiones que piensa o que intenta tomar. Un ejemplo diferente ha sido que, con el apoyo de los demócratas, la Cámara de Representantes haya rechazado su pretendida eliminación de parte de Medicare y Medicaid, del programa *Obamacare*, aun cuando había expresado en Twitter durante las elecciones que nunca retocaría ambos programas.

El Gobierno de Reino Unido, que siempre ha sido favorable al comercio internacional, ha tomado la decisión de salirse de la UE tras un referendo en el que fueron a votar la mayoría de los ciudadanos que estaban sin trabajo, retirados o enfadados y, lamentablemente, pocos de los jóvenes que tenían trabajo. La primera ministra, Theresa May, acaba de invocar al artículo 50 del Tratado de la UE, pero la negociación del *Brexit* va a ser larga y dura por ambas partes. Aunque todavía no se sabe bien cómo terminará su salida final, todo apunta a que Reino Unido saldrá perdiendo frente al resto de los 27 Estados miembros. Primero, porque implicará una decisión del Tribunal de Justicia Europeo (TJUE), que establecerá que Reino Unido deberá seguir bajo su jurisdicción durante dos años y, probablemente, la transición posterior. Segundo, porque el *Brexit* tendrá que resolver su interferencia con la Corte Europea de Protección de los Derechos Humanos y Libertades Fundamentales.

De momento, la libra ha caído desde 1,47 dólares el 23 de junio a 1,24 dólares; el PIB crece al 0,7%; el Banco de Inglaterra ha bajado su tipo de interés al 0,25% y el saldo de entradas y salidas ha sido de menos 323.000 personas, de los que 128.000 eran ciudadanos británicos. La OCDE (2017) ha previsto una caída del PIB de Reino Unido del 3,3% hasta 2020 y del 5,2% hasta 2030. Por otro lado, hay que tener en cuenta que el comercio mundial ha cambiado en las últimas décadas. En 1960, el contenido promedio de *inputs* importados en cada producto final era del 20% y hoy es de más del 40% y, en 2030, será del 60%. Es decir, el comercio mundial, salvo el de las materias primas, estará dominado por las cadenas globales de valor, ya que su participación en el total del comercio mundial ha alcanzado el 40% y aumenta cada año. Esta tendencia hace que los servicios tengan ya tanta importancia relativa como los productos en el total del comercio mundial, que es lo que se mide hoy, al crecer, con mayor rapidez, los procesos de I+D, de IT, de ensamblado, de control de calidad, de factorización, de marca, de distribución, de financiación y de servicio posventa en el valor final de cada producto manufacturado.

> El grueso de los inmigrantes vienen de los países en desarrollo por el hecho de que son mayoría en población

> Pese al auge proteccionista, la internacionalización del comercio es mayor de lo que se contabiliza en las estadísticas

Este nuevo modelo de producción global de manufacturas reduce los movimientos migratorios internacionales de personas (salvo en buena parte del sector agrícola y del sector de los servicios) hacia los países desarrollados, que todavía siguen necesitando inmigrantes, reduciendo, en buena parte, el rechazo que la inmigración había desatado en muchos de ellos. Además, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2015) ha demostrado que gran parte del comercio mundial no está contabilizado por las estadísticas actuales, llegando, en algunos casos, hasta un 67%. Es decir, que la globalización del comercio es mucho mayor de lo que actualmente se contabiliza. En parte es debida a errores estadísticos en el tránsito de mercancías en los puertos, aeropuertos y depósitos, y también a los mercados de futuros de dichos productos.

Todas estas tendencias muestran que el mundo está crecientemente globalizado, pero también que están creciendo tendencias proteccionistas en algunos países desarrollados, fundamentalmente por el auge de movimientos populistas surgidos tras la Gran Recesión. Buena parte del nuevo rechazo a la globalización se debe a las entradas de inmigrantes provenientes de países en desarrollo, pero es porque son la gran mayoría de la población mundial.

Las proyecciones de la población mundial de Naciones Unidas para 2015, 2050 y 2100 muestran que pasará de 7.349 millones hoy a 9.725 millones en 2050 y alcanzaría 11.213 millones en 2100. La población de Europa caería de 738 millones a 707 millones en 2050, y a 646 millones en 2100. África aumentaría de 1.186 millones a 2.478 millones en 2050, y a 4.387 millones en 2100, es decir, África llegaría a tener casi 6,8 veces más habitantes que Europa. Además, la población europea cae y envejece, mientras que la africana aumenta y es joven, por lo que lo lógico es que haya una creciente migración de África a Europa. Sólo la población de Nigeria superará los 752 millones, más que los 646 millones de toda Europa, incluida Rusia. Asia alcanzaría 4.889 millones, 7,5 veces más que Europa. La población española ha pasado de 28 millones en 1950 a más de 46 millones en 2015, pero caerá a 44.800.000 en 2050 y a 38.300.000 en 2100. Sin más inmigrantes que coticen, los sistemas de pensiones y de Seguridad Social serían inviables.

Guillermo de la Dehesa es presidente honorario del Centre for Economic Policy Research (CEPR) de Londres.

Una economía que salve el planeta
Rafael Pampillón y Carolina Ramírez
Expansión, 24 de junio de 2017

Opinión

Los autores reclaman un mayor esfuerzo en la reducción de las emisiones de carbono para frenar el calentamiento global.

Una economía que salve el planeta

Rafael Pampillón y Carolina Ramírez

Esta semana culminó la primavera más cálida en 50 años a nivel mundial. La oleada de calor es una señal más de los cambios climáticos que está experimentando nuestro planeta a lo largo de las últimas décadas. Desde hace años, en las naciones del norte se viene observando que las estaciones de verano y de invierno son más largas y pronunciadas, mientras que el otoño y la primavera se acortan. En el caso de las regiones tropicales, se produce un incremento de las precipitaciones y de las sequías extremas.

Lo dice el mercurio

El calentamiento global se ha venido acelerando, con los consiguientes cambios climáticos extremos e inciertos. Se ha verificado un incremento en el número o en la intensidad de tornados, huracanes, tifones, los fenómenos de la Niña y el Niño, inundaciones... A la vez, se ha acentuado el derretimiento de los polos que produce un alto potencial de retroalimentación de aumento de la temperatura a nivel mundial: resulta imprevisible lo que podría desatar esta variación térmica. Por ejemplo, el rápido derretimiento de los glaciares es susceptible de abrir una caja de Pandora: la de las capas de hielo en las que se encuentran atrapadas, una serie de enfermedades para las que no tenemos tratamiento, tal como ocurrió con el Ántrax en Rusia en el año 2016.

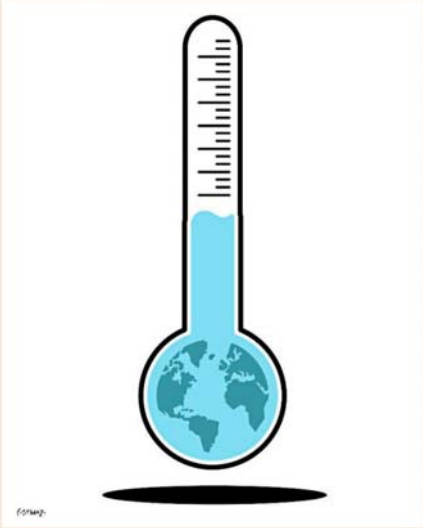
Estos fenómenos han causado ya un gran número de muertos, desplazamientos de personas, enfermedades y daños en los ecosistemas, que, tan sólo en Europa entre 1980 y 2011, fueron valorados en más de 90.000 millones de euros. Y éstos no son sino pequeños costes en comparación a los que habrá que afrontar desde 2030 en adelante.

Otro aspecto asociado a los cambios climáticos globales se refiere a la pérdida de biodiversidad, que, según algunos pronósticos (pesimistas), se concretará en la extinción de una de cada seis especies de flora y fauna del planeta. Un gran ejemplo de ello son las abejas, que, en países como Alemania, están muriendo a una tasa muy acelerada. Esto está trayendo consecuencias sobre la polinización de las plantaciones antrópicas y de los bosques naturales. Es importante recalcar que el 75% del sector agrario a nivel mundial depende de esta polinización.

Los lugares más afectados de Europa serán los del sur y centro, con fuertes oleadas de calor que incrementarán las sequías y la aridez de los terrenos. Para muestra: la ola de calor que estamos padeciendo en España ha supuesto pérdidas en cereales del 70% y el 40% en Castilla y León y Castilla-La Mancha, y en leguminosas, del 70% y el 50% en Castilla León y en Madrid. Además, los españoles tendremos que pagar durante estos meses de calor 30 euros más por el aumento de gasto energético de nuestros hogares.

En infraestructuras, se espera que se pierdan más de 2 billones de euros en activos. Además de esto, es importante recordar el agotamiento de la fuente hídrica, el avance de los desiertos, y las pérdidas de territorios que se pueden sumergir (incluidos centros urbanos) por el aumento del nivel del mar.

Todo esto va a profundizar la brecha entre ricos y pobres, ya que los países que se verán más afectados son los que se encuentran en el hemisferio sur y en la zona ecuatorial. En África se propagarán hambrunas, y en Latinoamérica y Caribe se pronostica la pérdida del rendimiento de unos cultivos agrícolas con los que se abastece a gran parte del mundo.



Varias empresas del sector de los hidrocarburos piden a Trump permanecer en el Acuerdo de París

El Tratado de París

Todo esto es consecuencia de que, a lo largo del siglo XX, las naciones han enfocado sus políticas económicas más en el corto y medio plazo que en el largo, olvidando los efectos que éstas podrían tener en las generaciones futuras. Es importante recalcar que la sociedad ha dejado muchos problemas significativos de lado y se ha centrado en resolver aquellos coyunturales, de desempleo y de caída del Producto Interno Bruto, obviando los modelos sostenibles y equitativos para el planeta.

A pesar de esto, algunas corrientes de pensamiento comenzaron, desde los años 90, a otorgar relevancia a los temas de desigualdad y de medio ambiente, al observar el aceleramiento de los cambios ambientales globales. Esto condujo a que muchas naciones firmaran el acuerdo de Kioto con el fin de reducir las emisiones de dióxido de carbono y otros gases de efecto invernadero. Sin embargo, EEUU no quiso ratificarlo, por lo que el mundo tuvo que esperar más de una década para que, en 2015, en la Conferencia de París, EEUU y China, productores del 40% del total de emisiones del planeta, aceptaran suscribirlo.

Este acuerdo tiene como objetivo que el aumento de la temperatura media del planeta de aquí a 2100 no supere los 2 grados Celsius y lograr así que este incremento sea sólo de 3,3 grados, y no de 4,2, según las predicciones realizadas con modelos matemáticos de la NASA y la Comisión Internacional para el cambio climático (ICC). Al respecto, vale referir que 2016 fue el año más cálido en el planeta, e igual ocurrió con la última década y media. A pesar de esto, no deja de sorprender que todavía existan personas que niegan la existencia de este fenómeno, bajo el único argumento de su propia ignorancia.

Trump ignora el cambio climático

En las últimas semanas, Donald Trump firmó la salida de EEUU del Tratado de París, alegando que el calentamiento global no existe, y que dicho pacto supondría al país un gasto de 3.000 millones de dólares americanos. Actuando de espaldas a los estudios científicos, señaló que es necesario invertir en el sector de hidrocarburos y reabrir las minas de carbón de la nación, para poder incrementar el empleo, a pesar de que la tasa de paro se encuentra en su nivel natural.

De hecho, varias de las industrias y empresas del sector de los hidrocarburos, como Exxon Mobile, Shell y otros, coincidieron en que es deseable permanecer en tal acuerdo para seguir siendo competitivos, aprovechar la gran inversión que han realizado, eliminar las incertidumbres económicas y ambientales, seguir a la vanguardia en innovación energética y lograr un mundo sostenible.

De igual forma, desde otros ámbitos empresariales se defiende que, en la actualidad, las energías limpias generan mucho más empleo en EEUU, ya que sólo la solar mantiene a 374.000 trabajadores, frente a 160.000 de la industria carbonífera. En el mismo sentido, la agencia ambiental estadounidense pronosticó 80.000 nuevos empleos con el programa de Obama de energías limpias.

Es importante recalcar que todavía tenemos posibilidades de revertir, o incluso detener, los cambios climáticos que se avecinan. Pero, para ello, los gobiernos, empresas y ciudadanos tenemos que trabajar por la causa común de salvar este hermoso hogar que llamamos planeta Tierra. Los problemas medioambientales no son sólo una cuestión social, o de economía, sino también moral. Esto demanda una mayor sensibilidad respecto al consumo energético y de agua potable. Escribió Víctor Hugo: "produce una inmensa tristeza pensar que la naturaleza habla mientras el género humano no la escucha". El discurso autista del presidente Trump no es sensible a la vulnerabilidad de nuestro planeta.

IE Business School y Universidad CEU San Pablo / Máster en Economía por University College London

¿Hacia un sistema impositivo propio de la UE?
José M. Domínguez Martínez
Diario Sur, 20 de abril de 2017

LA TRIBUNA

¿Hacia un sistema impositivo propio de la UE?

JOSÉ M. DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ
CATEDRÁTICO DE HACIENDA PÚBLICA DE LA UNIVERSIDAD DE MÁLAGA

Como vía de mejora, se pretende dotar al presupuesto comunitario de capacidad para abordar las prioridades de la UE y ayudar a resolver los retos económicos y sociales que afrontan los ciudadanos

La vertiente presupuestaria es una de las que ha registrado menores cotas de integración cuando se cumplen sesenta años del nacimiento de lo que hoy es la Unión Europea (UE). La inexistencia de una unión presupuestaria es un mayúsculo talón de Aquiles de la construcción europea, que ha actuado como una pesada losa que ha impedido activar las acciones estabilizadoras y equilibradoras cuando más se necesitaban para salir de la profunda crisis económica que ha azotado a un buen número de sus Estados Miembros (EM). Mientras que en Estados Unidos el gasto del gobierno federal representa el 60% del gasto público total, el presupuesto de la UE apenas alcanza el 2% del gasto público conjunto de sus EM.

El presupuesto de la UE es esencialmente un presupuesto para gastos de inversión con algunas funciones redistributivas entre países. Se trata de un presupuesto que tiene que respetar el equilibrio, sin que pueda generar déficits anuales y, por tanto, no puede financiarse mediante el endeudamiento. Es más, en el caso de que algunas partidas de ingreso alcance un importe superior al presupuestado, no existe la posibilidad de incurrir en mayores gastos, sino que debe producirse un ajuste a la baja en una de las partidas de ingresos que actúa como elemento de cierre.

En este contexto, desde hace tiempo se viene planteando la posibilidad de crear impuestos propios de la Unión Europea, es decir, que esta, a través de su Parlamento, tuviera capacidad plena para establecer y aplicar impuestos sobre los ciudadanos europeos, cuya recaudación pasaría a formar parte de los ingresos del presupuesto comunitario. ¿Es previsible a corto plazo esta posibilidad? Al fin y al cabo, si los países integrantes de la Unión Monetaria Europea han renunciado a su moneda propia y cedido sus facultades sobre la creación de dinero, el tipo de interés y el tipo de cambio, no habría nada de extraño –más bien todo lo contrario- en que también hubiesen traspasado su soberanía fiscal a la instancia supranacional.

Sin embargo, el panorama actual no es demasiado propicio al respecto. En la UE, el poder fiscal y la elección de la estructura tributaria permanece en como competencias nacionales. Para que fuera factible la creación de un impuesto europeo sería preciso modificar el marco institucional vigente e introducir competencias fiscales para la UE, atribuyendo al Parlamento europeo poderes impositivos reales.

Lo que sí está en estudio es la reforma del esquema presupuestario en vigor. En diciembre de 2016 fue publicado el informe de un grupo de alto nivel sobre los recursos propios de la UE, presidido por Mario Monti. El Marco Financiero Plurianual (MFP) constituye la pieza clave del sistema vigente. Dicho Marco se fija por períodos de al menos 5 años y es adoptado por unanimidad de todos los EM. El MFP en curso abarca el período 2014-2020 (1,025 billones de euros). A su vez, el presupuesto anual es adoptado cada año mediante una decisión conjunta del Parlamento Europeo y del Consejo.

Hay una doble restricción sobre el gasto de la UE, el techo de los recursos propios anuales (1,20% de la renta nacional bruta total de la UE) y el límite anual del MFP (144.700 millones de euros para 2016). El techo de los recursos propios es acordado por unanimidad por todos los EM, y requiere consulta al Parlamento Europeo y ratificación por todos los Parlamentos nacionales.

Según el Tratado de la Unión Europea, el presupuesto debe ser financiado con los recursos propios de la Unión, que, en la actualidad, son de tres categorías: I) los aranceles de aduanas; II) el basado en el IVA; III) el basado en la renta nacional bruta. Este último juega el papel de recurso residual o de ajuste, ya que se calcula una vez que se conoce la cuantía de los dos primeros, a fin de asegurar que el presupuesto esté equilibrado. Hoy día, llamativamente, representa en torno a los dos tercios de los recursos propios.

La creación de estos recursos en 1970 obedeció a la significación de un traspaso de soberanía por parte de los EM, de manera que se permitiese a la Comunidad Europea el ejercicio de un cierto poder fiscal directo. Sin embargo, el continuo incremento del peso del recurso de ajuste mencionado viene a reflejar un retroceso a una época anterior.

El Informe Monti aboga por cambiar la percepción actual del presupuesto comunitario como un 'juego de suma cero' entre los 'contribuyentes netos' y los 'receptores netos'. Generalmente, los EM no estiman los beneficios de la UE en función de su impacto económico, que puede ser mucho mayor que el puramente monetario. Por otro lado, en la mayoría de los países, entre ellos España, las contribuciones a la UE son registradas como gasto público, lo que es bien expresivo de la situación.

Como vía de mejora, se pretende dotar al presupuesto comunitario de capacidad para abordar las prioridades de la UE y ayudar a resolver los retos económicos y sociales que afrontan los ciudadanos. Se considera que es necesario llevar a cabo una reforma de los recursos propios basada en una combinación de nuevos ingresos vinculados a las políticas de producción, consumo y medioambientales.

En el Informe Monti se examina una docena de figuras como candidatas para optar a la categoría de recursos propios comunitarios, bajo la fórmula de ingresos de los Estados compartidos con la UE. Tras un análisis de sus ventajas e inconvenientes, el Informe se decanta por centrarse esencialmente en los impuestos ligados a las políticas de energía y de protección del medio ambiente (impuestos sobre las emisiones de dióxido de carbono, impuestos sobre los carburantes, impuestos sobre la electricidad...).

Por lo que se refiere a la vertiente del gasto público, la recomendación es dar prioridad a aquellas políticas que generan el mayor valor añadido europeo. Por este concepto se entiende el valor resultante de una intervención de la UE adicional al que se habría creado por un EM actuando en solitario.

Hasta la fecha, los Estados Miembros son los únicos contribuyentes en sentido estricto al presupuesto de la UE, no los 510 millones de ciudadanos (antes del Brexit) que contribuyen de manera indirecta. Es bastante posible que el tránsito de esa forma de contribución a otra no intermediada sea una piedra de toque para calibrar la solidez de la construcción europea.

Educación, progreso tecnológico y prosperidad
Guillermo de la Dehesa
El País, 21 de mayo de 2017

LABORATORIO *de* IDEAS

MARAVILLAS DELGADO

DESARROLLO ECONÓMICO

GUILLERMO DE LA DEHESA

Educación, progreso tecnológico y prosperidad

A lo largo de la historia, el crecimiento de cada país ha dependido del nivel medio educativo de su población y del nivel medio de su desarrollo científico y tecnológico. Angus Maddison, un economista británico de la OCDE, fallecido en 2010, al que tuve el gusto de conocer, dedicó buena parte de su vida a reconstruir el crecimiento del PIB real mundial desde el año 1 de la era cristiana, a 2000. Maddison (2001) demostró que entre el año 1 y 1000, la población mundial se multiplicó por seis y el PIB real sólo por 5,9. Entre el año 1000 y 1820, la población se multiplicó por cuatro y el PIB real por 4,5. Entre 1820, cuando empieza la Revolución Industrial en Inglaterra y el año 2000, la población se multiplicó por seis y el PIB real se multiplicó por 14,5, con lo que el PIB real por habitante se multiplicó por 8,5. Asimismo, demostró que, en el año 1000, la esperanza de vida al nacer era de 24 años; en 1820, de 26 años, y en 2000, de 66 años, y además que, en 1000, la mortalidad infantil en el primer año era de 330 por cada 1.000, y en 2000, era de 54 por cada 1.000, 6,1 veces menor.

Bradford DeLong (2000), macroeconomista americano profesor de Berkeley, al que también he conocido, ha medido el PIB mundial, en términos reales, entre el año 1000 y 2000, mostrando que: entre el año 1000 y 1300, el PIB mundial cayó. Entre 1400 y 1500, el PIB mejoró ligeramente. Entre 1500 y 1700, estuvo estancado. Entre 1800 y 1900, el PIB aumentó un 230%, y entre 1900 y 2000, el PIB mundial ha aumentado un 850%. Muestra que el siglo XX ha sido extraordinario, ya que, aunque la población se ha multiplicado por 3,7 veces, pasando de 1.650 millones a 6.100 millones, es decir, más que en los 19 siglos anteriores juntos, el PIB por habitante se ha multiplicado por 12,2 veces y el PIB real por habitante se ha multiplicado por 8,5 veces, tres veces más que en el siglo XIX y dos veces más que en los nueve siglos precedentes.

¿A qué se debe este salto gigantesco? Lógicamente, al aumento del número de descubrimientos científicos y tecnológicos: en 1752 Benjamin Franklin descubrió que los rayos eran eléctricos. En 1800, Alessandro Volta descubrió la pila eléctrica. En 1843, John Turnbull inventa la primera lavadora. En 1865, Michael Faraday y James Clerk Maxwell, el electromagnetismo. En 1870, Alexander Graham Bell, el teléfono. En 1879, Thomas Alva Edison, la bombilla eléctrica, el fonógrafo y la cámara de cine. En 1883, Samuel Morse, el telégrafo. En 1885, Karl Benz, el automóvil propulsado por motor de combustión interna. En 1895, Alexander Popov y Guglielmo Marconi, independientemente, la radio. En 1898, Nikola Tesla, el control remoto. En 1902, los hermanos Orville y Wilbur Wright, el avión a motor. En 1936, Philo Farnsworth y Charles Francis Jenkins, la televisión. En 1938, Chester Carlson, la fotocopiadora. En 1940, Enrico Fermi, el reactor nuclear. En 1946, John Logie Baird, el vídeo y la televisión moderna. En 1960, Theodore Harold Maiman, el láser. En 1969, Leonard Kleinrock, Internet. En 1978, Stephen Jobs y Stephen Gary Wozniak, el ordenador personal. En 1982, James Russell, el CD. En 1983, Marty Cooper, la telefonía móvil. En 1996, Larry Page y Sergei Brin, Google y Alphabet, y, en 2008, Elon Musk, el coche eléctrico sin conductor.

Además, la razón de que estos inventos transformadores hayan ocurrido en los países más desarrollados es debida a que fueron los que, antes y en mayor medida, invirtieron en educación y en ciencia.

La educación primaria empezó a ser gratuita en Estrasburgo, en 1598, gracias a la reforma de Lutero, y fue gratuita en Escocia en 1633. Federico Guillermo de Prusia introdujo la educación gratuita en 1763 hasta los ocho años, y el también prusiano Alexander von Humboldt, que había escrito *Cosmos: ensayo de una descripción física del mundo*, la llevó a América. En 1812, Napoleón Bonaparte creó los liceos, para la educación gratuita y obligatoria, y L'École Nationale d'Administration (ENA) para poder administrar su imperio. En Massachusetts, la secundaria obligatoria se creó en 1852, y en Inglaterra, en 1870. En Japón, la consiguió la Restauración Meiji, en 1902. En España se consiguió mucho más tarde, con la Constitución de 1931, y la de 1978 la culminó.

EE UU, entre 1953 y 1993, aumentó la escolarización cuatro años más y reforzó la educación universitaria, aumentando un 30% su PIB por hora trabajada. EE UU gasta hoy el 3% de su PIB en educación universitaria, frente al 1,5% en la Unión Europea. La inversión en universidades y en I+D tiene una tasa de retorno muy superior a la inversión en maquinaria y bienes de equipo, ya que aumenta la productividad total de los factores (PTF). Es decir, el crecimiento depende cada vez menos de acumular trabajo y capital y cada vez más de acumular I+D, que representa hoy el 60% de la PTF.

Paul M. Romer (1996), profesor de Stanford, al que he traído a España, ha demostrado que las ideas son las que realmente producen conocimiento, a diferencia de los objetos y los productos, ya que no son rivales. Su utilización por una persona no excluye a las demás. En un coche sólo pueden viajar cinco personas. Una autopista o una vía férrea sólo admite un número de coches o trenes por hora. Pero una idea y un conocimiento pueden ser utilizados por millones de personas simultáneamente.

De ahí que las tecnologías de la información y comunicación (TIC) hayan aumentado la productividad de Estados Unidos, desde 1990, a un 4,5% anual, mientras que en Europa, sólo al 2% anual. Hoy, la productividad de las TIC crece a dos dígitos anuales por su utilización masiva, haciendo que Estados Unidos sea la frontera tecnológica del mundo. Asimismo, Simon Kuznets (1960), Michael Kremer (1993) y Julian Simon (1996) han demostrado que el número de genios es una proporción constante de la población mundial, con lo que India y China son los que tienen la mayor proporción de genios. Muchos estudian y trabajan en EE UU y en otros países desarrollados. El economista americano Brian Arthur (2012), muestra que, en un mundo dominado por las ideas y por la innovación tecnológica, el ganador se lo lleva todo *(winner-takes-all)* ya que ambas producen rendimientos crecientes a escala, en lugar de constantes a escala, siendo su mercado global, su productividad muy elevada y generando una "retroalimentación positiva".

Por ejemplo, Sergei Brin y Larry Page, a los que conocí en el IE en Madrid, estudiantes de ciencias en Stanford y creadores de un algoritmo muy potente, Google, capaz de contestar, cada día, a miles de millones de preguntas y de leer miles de millones de páginas de todo lo que se publica en el mundo. Su éxito es debido, por un lado, a que los costes de entrada son enormes, representando una gran barrera para competir con ellos y, por otro lado, debido a sus "efectos de red", que hace que el primero que se convierte en el estándar de los usuarios determine que otros competidores no sean compatibles y domine absolutamente, siendo casi imposible desplazarlo.

Las nuevas ideas y las invenciones suelen surgir en universidades y centros de investigación de excelencia, donde la posición dominante de EE UU, Canadá, la Unión Europea, Rusia, Japón y ahora China e India es creciente. Por el contrario, España, con 81 universidades (47 públicas, 28 privadas y 6 religiosas) no puede competir con Francia, Alemania y EE UU. Además, las públicas son baratas, su coste anual mínimo es de 870 euros y el máximo de 1.323 euros, de ahí que el 3% de la población total sea universitaria, el porcentaje más elevado de la UE, suponiendo un despilfarro de recursos humanos, al haber más del doble de graduados universitarios (33%) que de graduados de formación profesional superior (14%), haciendo que muchos de los primeros trabajen en puestos de menor cualificación y ganen menos que los segundos.

Las ideas son las que producen conocimiento porque, a diferencia de los productos, pueden utilizarlas infinitas

En un mundo dominado por la innovación, el ganador se lo lleva todo al ofrecer rendimientos constantes

Guillermo de la Dehesa es presidente honorario del Centre for Economic Policy Research (CEPR) de Londres.

Innovación, compras y empleo
Juan Mulet
Cinco días, 9 de diciembre de 2016

Cinco Días Viernes 9 de diciembre de 2016 **Opinión** **15**

EL FOCO

JUAN MULET
MIEMBRO DEL CONSEJO DE INNOVACIÓN DE INSIGHT FORESIGHT INSTITUTE

En los últimos años se ha pasado de las políticas que facilitan la innovación a aquellas que estimulan e impulsan la demanda de este tipo de productos y servicios a través de adquisiciones públicas

Innovación, compras y empleo

El premio Nobel de Economía de 1987, Robert Solow, demostró que las cuatro quintas partes del crecimiento económico estadounidense en la primera mitad del siglo pasado eran consecuencia de haber mejorado la forma en que se combinaban los factores de producción. Se le llamó cambio técnico, hoy lo llamaríamos innovación en su sentido más amplio o, como prefieren los economistas productividad total de los factores (PTF). Solo la quinta parte restante de aquel crecimiento era atribuible a un aumento del uso de capital y trabajo. Según los cálculos de la OCDE, entre 1985 y 2010, la contribución de la PTF al crecimiento del PIB entre 1985 y 2010 fue del 72% en Alemania, del 63% en Corea del Sur y del 52% en Francia. Este porcentaje fue solo del 13% en España. Es obvio que nuestra economía no tiene en la mejora del uso del capital y del trabajo una de sus principales bazas para su crecimiento.

Esta situación tiene importantes consecuencias para nuestra economía y para nuestra sociedad. Provocar cambios y llevarlos a la práctica en la forma de producir o de provisionar servicios consiguiendo así un éxito económico, es decir innovar, es una actividad que requiere tanto conocimientos como destrezas y que solo puede ser desarrollada por personas formadas y con iniciativa para detectar las oportunidades y captar valor. Son los empleos de calidad y bien remunerados, que nuestro país necesita para provocar el aumento del consumo interno del que se nutre el crecimiento económico. Y este es un círculo virtuoso, porque un consumidor con poder adquisitivo exigirá productos y servicios innovados, que a su vez demandarán más y mejor empleo de calidad. Es esta una de las razones de que los Gobiernos intenten, desde hace ya muchos años, impulsar la innovación de sus empresas.

Un consumidor con poder adquisitivo exigirá productos y servicios innovados que, a su vez, demandarán trabajo

Hasta hace poco, las políticas de innovación se basaban fundamentalmente en facilitar los procesos innovadores empresariales, lo que ahora llamamos *políticas de oferta*. Una importante llamada de atención sobre la urgencia de ampliar las políticas de extremo a extremo fue el conocido informe liderado por el ex primer ministro de Finlandia Esko Aho, publicado en 2006 por la Comisión Europea, titulado *Creating an Innovative Europe*, en el que se sugerían tres campos de actuación para la Europa innovadora que proponía: creación de un mercado de productos y servicios innovadores, proporcionar recursos suficientes para I+D e innovación y mejorar la movilidad estructural y la adaptabilidad de Europa.

En 2010, la OCDE hizo una recomendación más concreta al pasar de hablar de "políticas de innovación" para hacerlo de "estrategias de innovación", insistiendo en que el fomento de la innovación es una responsabilidad de todo el Gobierno y no solo de unos pocos departamentos. En la revisión de 2015 la OCDE habla de "políticas para la innovación". Un paso más ha dado el Gobierno sueco cuando creó en 2015 el Consejo Nacional de Innovación (*Nationella innovationsrådet*), que coexiste con el viejo Consejo de Política de Investigación (*Forskningsberedningen*), y cuyo objetivo fundamental es diferenciar las políticas de I+D de las de innovación, dando a estas últimas al menos el mismo rango que a aquellas.

> "El comprador público asume el compromiso no solo de atender a las necesidades de la ciudadanía, sino también de satisfacerlas"

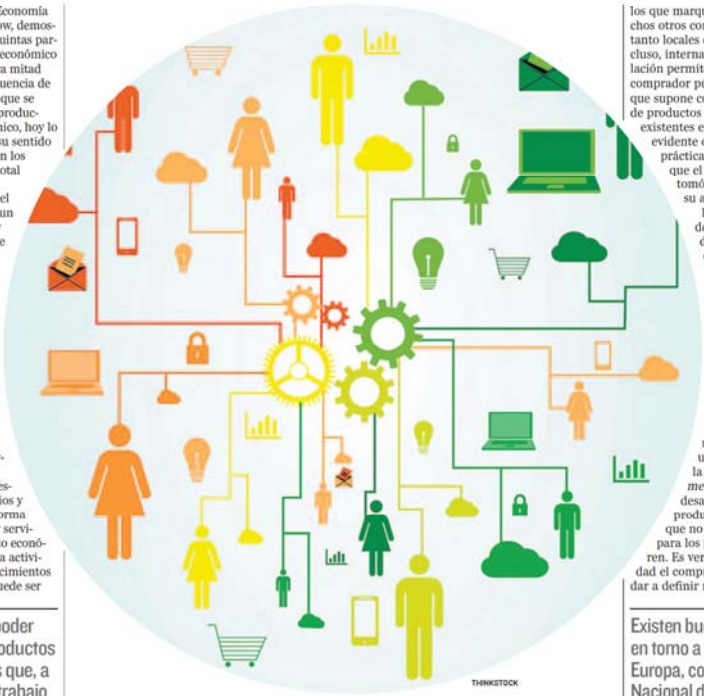
De esta manera, a las tradicionales políticas de oferta, que eran asumidas por un corto número de ministerios, se han sumado las políticas de demanda. Es decir, políticas que inducen mercados exigentes en innovación y que son muy atractivos para las empresas que se ven impulsadas a tomar iniciativas innovadoras, con las consecuencias más arriba descritas. Pero este cambio es realmente exigente para los Gobiernos, porque supone que todos los departamentos con capacidad compradora deben asumir este reto. De hecho, presupone que el comprador público asume el compromiso no solo de atender a las necesidades de la ciudadanía, sino también de descubrir nuevas y mejores formas de satisfacerlas. Es decir, abrir nuevos mercados que demanden nuevos productos y servicios. A esta concreta política de demanda se la llama compra pública de tecnología innovadora (CPTi). La empresa que sea capaz de atender a estos mercados tendrá ventajas de cara al futuro, porque si han sido adecuadamente definidos serán los que marquen la conducta de muchos otros compradores públicos, tanto locales como nacionales, e, incluso, internacionales. Nuestra legislación permite desde 2007 que el comprador público asuma el riesgo que supone comprometer la compra de productos o servicios todavía no existentes en el mercado, pero es evidente que todavía no es una práctica extendida, a pesar de que el Gobierno, ya en 2011, tomó medidas orientadas a su aplicación.

El verdadero incentivo de esta política de demanda es el nuevo mercado que hace aparecer, al que optará la empresa verdaderamente innovadora que confía en sus capacidades y es capaz de evaluar el potencial de compra de todas las Administraciones. Por esta razón, es muy importante distinguirla de una nueva forma de subvención de la innovación, que en realidad sigue siendo una política de oferta. Es la llamada *compra precomercial*, que subvenciona el desarrollo de potenciales productos o servicios pero que no garantiza un mercado para los primeros que se generen. Es verdad que en esta modalidad el comprador público puede ayudar a definir nuevos productos y servicios que le resulten interesantes, pero no tiene el atractivo de un mercado seguro, en caso de cumplir con las especificaciones.

Existen buenas prácticas en torno a esta estrategia en Europa, como las del Consejo Nacional de Innovación sueco

Además, ante la clara dificultad de llevar a cabo una verdadera compra pública de tecnología innovadora, es muy posible que la *compra precomercial* malogre verdaderas oportunidades de una real política de demanda. En un momento de austeridad en el gasto público como el actual, esta política de demanda puede llevar muchos recursos a fomentar la innovación, cuyos beneficios sociales y económicos son indiscutibles.

Existen buenas prácticas ya en Europa, como la que ha puesto en marcha el citado consejo sueco, gracias al cual no solo se ha definido una estrategia nacional de compras públicas innovadoras, sino que se ha encargado la tarea a una agencia especializada, una de cuyas misiones será familiarizar a los prescriptores con las compras funcionales. Porque en este como en otros temas, crear cultura de innovación es clave.



Los retos del "retail" ante la era digital
José Luis Cortina
El Economista, 4 de abril de 2017

Opinión

LOS RETOS DEL 'RETAIL' ANTE LA ERA DIGITAL

José Luis Cortina
Presidente de Neovantas

Clientes y empleados son una fuente de información, que la gran mayoría de las organizaciones no analizan con la profundidad y sistemática suficientes, sin pensar que de sus opiniones se pueden extraer una gran cantidad de conocimiento para alcanzar sus objetivos. Debido a ello, las empresas de *retail* están empezando a avanzar en la explotación de estos datos, y de este esfuerzo se verán recompensadas en un futuro inmediato, consiguiendo reforzar su posición en un sector que cada vez es más global y competitivo.

Actualmente, el sector *retail* está experimentando fuertes avances en materia digital. Los cambios en las necesidades y comportamientos de los consumidores son uno de los principales motivos de esta digitalización, debido a que éstos acceden de manera inmediata a una inmensa cantidad de información, a través de múltiples canales que están en constante crecimiento. Esto ha provocado una evolución en los hábitos de compra, hacia una experiencia en la que el plano digital cada vez gana más relevancia. Por ello, es necesario que las empresas conozcan mejor el comportamiento de sus clientes.

Ante este panorama, el sector se enfrenta a tres grandes retos. En primer lugar, satisfacer de forma inmediata las necesidades de un cliente cada vez más conectado, más informado y con mayores expectativas, lo que se traduce en un grado más elevado de exigencia. Esto es, exige rapidez en el servicio, disponibilidad constante, una oferta personalizada y un excelente trato personal, además de que, a ser posible, la empresa se anticipe a sus necesidades. Por ello es necesario que las compañías aprovechen toda la información disponible que sus clientes les facilitan en cada interacción, y sacar valor de negocio, analizando tanto la información estructurada como desestructurada. Y todo ello se puede conseguir a través de la tecnología y la analítica de datos. Conjuntamente, estos elementos permiten conocer en profundidad a los clientes y transformar ese conocimiento en acciones concretas como, por ejemplo, diseños de programas de fidelización *ad-hoc*, estrategias de personalización de oferta de cara a las necesidades específicas del cliente o incluso la predicción de compra en base al análisis y modelización de la información. Y añade, "cabe destacar que, a pesar de los avances, el 49 por ciento de las empresas reconoce que no saben cómo sacar partido de la información que manejan, por lo que existe un amplio margen de mejora", tal y como confirma el informe *The Information Generation: Transforming the Future, Today*.

> Adaptarse a las necesidades de los clientes, clave en la supervivencia de las empresas

El segundo reto es vencer la resistencia al cambio. Según el estudio de Fundación Orange *La transformación digital en el sector retail* un 22 por ciento de las empresas señala la resistencia al cambio como una de las principales barreras para la transformación digital. Es necesario que las empresas transformen su mentalidad e interioricen el hecho de que un proceso de digitalización no solo consiste en implementar tecnología, sino que requiere un cambio cultural y un rediseño de los procesos internos. En este aspecto, para que este proceso sea un éxito, es fundamental conseguir una movilización eficaz de todos los empleados de la compañía.

Por último, como consecuencia de la implementación de nuevos procesos, tecnologías y de los cambios en las necesidades y comportamientos de los clientes, el tercer reto en el sector es la creciente necesidad de desarrollar nuevas competencias y capacidades, siendo la inversión en formación para los empleados una pieza clave para lograr el éxito de las compañías del sector. Teniendo en cuenta esta evolución, tanto de los clientes como de las empresas en el sector *retail*, el futuro apunta a una experiencia de cliente, impulsada a través de todos los canales, personalizada a cada individuo y precisa en cada momento. Tendencias destacadas que se están desarrollando en esta línea son, por ejemplo, la omnicanalidad, entendiéndose como la capacidad de las empresas de proporcionar los canales que necesita cada cliente en cada momento, para facilitar la interacción de éste con la empresa. De esta manera, la experiencia de cada cliente será más sencilla y adaptada a sus necesidades, transformándose en algo más personal. También es de destacar la incorporación de tecnología en los canales físicos para facilitar la experiencia del cliente automatizando los procesos, reduciendo esperas, recabando información adicional a lo largo de la ruta del cliente, etc. y el *mCommerce*, definido como el comercio a través de *smartphones*, teniendo en cuenta su integración con los canales tanto digitales como físicos.

En conclusión, solo aquellas empresas que sepan responder a los retos planteados evolucionarán de forma exitosa, siendo la tecnología, la analítica de datos y la formación, factores clave que permitirán a la empresa adaptarse a las nuevas necesidades de los clientes y generar ventajas competitivas, impactando directamente en los resultados.

COLABORADORES EN ESTE NÚMERO

CASASOLA DÍAZ, José María. Licenciado en Derecho por la Universidad de Málaga. Funcionario por oposición del Cuerpo Superior Jurídico de Secretarios Judiciales, con destino actual en el Juzgado de lo Mercantil nº 1 de Málaga. Director del Curso de Formación Continuada para Secretarios Judiciales impartido en el Centro de Estudios Jurídicos de la Administración de Justicia (C.E.J.), dependiente del Ministerio de Justicia, sobre la reforma de la Ley Concursal. Profesor del Curso Superior en Derecho Concursal y Administración Pública del Instituto Superior de Economía Local, Diputación de Málaga.

DOMÍNGUEZ ENFEDAQUE, Nuria. Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Málaga. Máster en Finanzas por la Universidad de Groningen (Holanda). Ha cursado estudios en la Universidad de Lieja (Bélgica), dentro del Programa Erasmus. Ha llevado a cabo estancias en prácticas en Unicorp Vida, S. A., Compañía de Seguros, y KPMG, y ha realizado estudios de Inglés en la Universidad de California en Los Ángeles (UCLA). Actualmente forma parte de PwC.

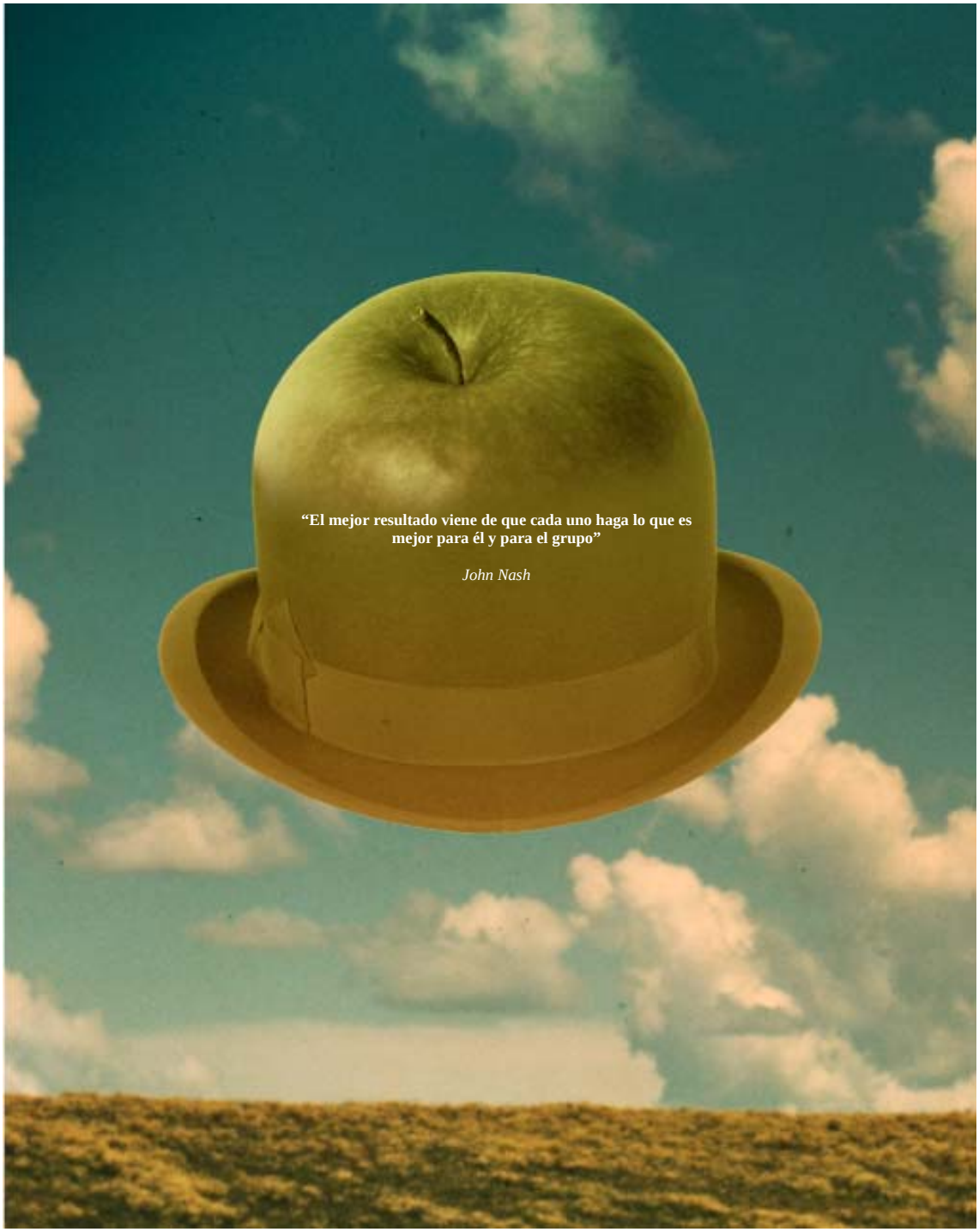
DOMÍNGUEZ MARTÍNEZ, José M. Doctor en Ciencias Económicas. Catedrático de Hacienda Pública de la Universidad de Málaga. Ha sido vocal del Consejo Directivo de la Organización de Economistas de la Educación, miembro de la Comisión sobre Innovación Docente en la Universidad andaluza y vocal del Consejo de Administración de la Escuela Superior de Estudios de Empresa (ESESA) y de Analistas Financieros Internacionales (AFI). Director del proyecto de educación financiera “Edufinet”. Es también Director General de Secretaría General y Técnica de Unicaja Banco y presidente de Analistas Económicos de Andalucía. Autor de varios libros y numerosos artículos sobre diversos aspectos de la economía del sector público y del sistema financiero.

LÓPEZ JIMÉNEZ, José María. Doctor y Licenciado en Derecho por la Universidad de Málaga. Diplomado en Ciencias Políticas y Sociología por la UNED (Sección Ciencias Políticas). Responsable de Asesoramiento en materia de Gobernanza en Unicaja Banco, es director y autor de diversos libros, artículos y capítulos en obras colectivas sobre aspectos relacionados con el sistema financiero, como los medios de pago, el fraude con tarjetas, las participaciones preferentes, la cláusula suelo o el gobierno corporativo de las entidades bancarias, entre otras materias. Forma parte del equipo de trabajo del proyecto de educación financiera “Edufinet”.

MONSERRAT VALENTÍ, Pau A. Licenciado en Economía y en Administración y Dirección de Empresas. Profesor asociado de ‘Economía Financiera’ en la UIB. Co-fundador del portal de análisis comparativo de empresas “tecnofinancieras” Enfintech.com. Perito economista en el despacho profesional FuturLegal.com. Divulgador de finanzas en medios de comunicación (“Salvados” de laSexta, “Economía de bolsillo” de TVE2, “La Sexta Columna” o Ser Consumidores” de Cadena Ser entre otros). Actualmente participa en proyecto de investigación sobre préstamo responsable y ficheros de solvencia (DER 2013/4631) financiado por el Ministerio de Economía. Autor del libro “La banca culpable” de Esfera de los libros y coautor del libro "La prevención del sobreendeudamiento privado. Hacia un préstamo y consumo responsables" de Aranzadi.

PERTÍÑEZ VÍLCHEZ, Francisco. Licenciado en Derecho con premio extraordinario por la Universidad de Granada y Doctor Europeo en Derecho Civil por la Università degli Studi di Bologna. Profesor Titular de Derecho Civil de la Universidad de Granada y abogado. Autor de tres libros y de varias decenas de artículos doctrinales y capítulos de libro, principalmente en el ámbito del derecho contractual, responsabilidad civil, protección de consumidores y derecho bancario. Ha recibido diversos premios y distinciones por su labor investigadora, como el premio "José María Cervelló" otorgado por el Instituto de Empresa (edición 2009). Actualmente es Investigador Principal del proyecto del Ministerio de Economía y Competitivad "Marco Jurídico Privado de la Economía Colaborativa: la protección del usuario".

SÁNCHEZ DE HARO, Francisco. Licenciado en Geografía e Historia. Experto en Didáctica de Lengua y Matemáticas. Título de Formador de Formadores. Profesor-Formador para pruebas de acceso a la Universidad para mayores de 25 años y a ciclos formativos de grado medio y superior, así como de educación secundaria y bachillerato.



Instituto Econospérides
para la gestión del conocimiento económico

INSTITUTO ECONOSPÉRIDES

instituto@econosperides.es
www. econosperides.es