

INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA
MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO

Núm. 3119

Del 1 al 31 de enero de 2020



Asambleas anuales del FMI

El sistema económico internacional en 2019

En preparación

- Algunas claves sobre las leyes de transición energética y su posible aplicación en España

Los análisis, opiniones y conclusiones expuestos en los artículos de esta publicación son los de los autores y no representan opiniones oficiales de la Secretaría de Estado de Comercio, con las que no tienen por qué coincidir necesariamente

MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO

NÚMERO 3119

Director

Bernardo Hernández San Juan

Secretario de Redacción

Juan Enrique Gradolph Cadierno

Jefa de Redacción

Pilar Buzarra Villalobos

Redacción: M^a Ángeles Luque Mesa. **Consejo de Redacción:** Antonio M^a Ávila Álvarez, Fernando Ballesteros Díaz, Marta Bardón Fernández-Pacheco, Alberto Cerdán Borja, José M^a Fernández Rodríguez, Rocío Frutos Ibor, Gonzalo García Andrés, Francesc Granell Trias, Joaquín López Vallés, Rodrigo Madrazo García de Lomana, Isaac Martín Barbero, Isabel Riaño Ibáñez, M. Paloma Sánchez Muñoz, Francisco Javier Sansa Torres, Enrique Verdeguer.

Logo y diseño general: Manuel A. Junco.

Edición y Redacción: Paseo de la Castellana, 162, planta 12. Teléfono: 91 349 31 90. www.revistasICE.com

Distribución y suscripciones: 91 349 43 35, CentroPublicaciones@mincotur.es

El Boletín Económico de ICE se encuentra en las siguientes bases bibliográficas: CARHUS PLUS+, CIRC, DIALNET, DICE, DULCINEA, EBSCO, ISOC, Journal Scholar Metrics, MIAR y REBIUN.

Sus índices de impacto aparecen en IN_RECS.

Editor: SG de Estudios y Evaluación de Instrumentos de Política Comercial. Secretaría de Estado de Comercio

Diseño de cubierta: Eduardo Lorenzo

Composición y maquetación: SAFEKAT, SL

Impresión y encuadernación: Centro de Impresión Digital y Diseño de la Secretaría de Estado de Comercio

Papel:

Exterior: estucado brillo ecológico (150 g)

Interior: offset ecológico FSC/TCF (80 g)

ECPMINCOTUR: 1.ª ed./200/0120

PVP:

7€ + IVA

DL:

M 30-1958

NIPO:

112-19-006-3

e-NIPO:

112-19-007-9

ISSN:

0214-8307

e-ISSN:

2340-8804

Catálogo general de publicaciones oficiales: <https://publicacionesoficiales.boe.es/>



S U M A R I O

		En portada
Subdirección General del Sistema Financiero Internacional	3	Las asambleas anuales del FMI de octubre de 2019
		Colaboraciones
Francesc Granell Trias	13	El sistema económico internacional en 2019
Francisco Marqués Marqués	31	Los programas de salud y bienestar en el trabajo como palanca para la sostenibilidad empresarial
Ramón Casilda Béjar	43	Los bancos en evolución



*Subdirección General del Sistema Financiero Internacional**

LAS ASAMBLEAS ANUALES DEL FMI DE OCTUBRE DE 2019

Las pasadas asambleas anuales del FMI, de octubre de 2019, han sido las primeras bajo el mandato recién estrenado como directora gerente de Kristalina Georgieva y se han desarrollado bajo un contexto de tensiones geopolíticas (*brexit*, guerra comercial entre EE UU y China) frente a las que Georgieva ha respondido con un llamamiento a superar las diferencias mediante cooperación multilateral. Por otro lado, la recta final previa ha venido marcada por el hecho de que estas asambleas habían sido señaladas como plazo límite para alcanzar un acuerdo sobre la renovación de recursos del FMI (Decimoquinta Revisión General de Cuotas), que finalmente ha sido necesario postergar. Como de costumbre, en paralelo a las asambleas se ha celebrado una reunión de ministros de Finanzas y gobernadores de bancos centrales del G20, cuyos principales resultados han sido la publicación de sendos comunicados sobre fiscalidad internacional y las mal denominadas *global stablecoins*, y en la que se han perfilado las prioridades de la presidencia saudí del G20 en 2020.

Palabras clave: FMI, cuotas, G20, cooperación multilateral, previsiones de crecimiento.

Clasificación JEL: F00, F02.

1. Introducción

Las recientes asambleas anuales del FMI, de octubre de 2019, se han celebrado en un contexto marcado por tres peculiaridades: primero, la persistencia de tensiones geopolíticas con implicaciones económicas directas

(señaladamente, el *brexit* y la guerra comercial entre EE UU y China), lo que ha marcado las discusiones sobre la situación de la economía global y las consiguientes recomendaciones de política económica; segundo, estas asambleas marcaban, en principio, el plazo máximo para alcanzar un acuerdo sobre los recursos del FMI bajo la denominada Decimoquinta Revisión General de Cuotas, que finalmente se ha tenido que postergar; tercero, han sido las primeras asambleas bajo el mandato de Kristalina Georgieva como nueva directora gerente, lo que ha generado una expectación adicional. ▷

* Secretaría General del Tesoro y Financiación Internacional, Ministerio de Economía y Empresa. Este artículo ha sido elaborado por Ana Fornells de Frutos, María Mateo Feito y Juan Luis Díez Gibson.

Versión de diciembre de 2019.

DOI: <https://doi.org/10.32796/bice.2020.3119.6959>

2. Perspectivas de la economía mundial

2.1. Situación macroeconómica

Las asambleas anuales de octubre de 2019 se han celebrado en un contexto de desaceleración macroeconómica mundial. Así, y tal y como se aprecia en la Tabla 1, el FMI prevé una caída del crecimiento de la economía mundial desde un 3,6% en 2018 hasta un 3% en 2019, lo que supone la tasa más baja desde el estallido de la crisis financiera global en 2008-2009. Aunque para 2020 se prevé un repunte del crecimiento respecto a 2019, hasta un 3,4% —que se estima se mantendrá hasta 2024—, este se sustenta en el mayor dinamismo de unas economías emergentes que muestran, en general, una situación frágil.

Por otro lado, el FMI ha revisado a la baja sus previsiones de crecimiento del PIB para la economía mundial, tanto en 2019 como en 2020, debido al empeoramiento de las perspectivas en las economías tanto avanzadas como emergentes.

Tanto la desaceleración como la revisión a la baja de las perspectivas de crecimiento se deben al empeoramiento de la situación en la industria manufacturera y al impacto negativo de las tensiones comerciales sobre la inversión, factores negativos que han tenido mayor peso que la evolución positiva en términos de dinamismo en la creación de empleo y el sector servicios. Por otro lado, este empeoramiento de la situación de la economía global se produce a pesar de la amplia adopción de medidas fiscales y monetarias de estímulo. ▷

TABLA 1
PREVISIONES DEL FMI SOBRE CRECIMIENTO DEL PIB

	2018	Previsiones de octubre de 2019		Diferencias respecto a la actualización de julio de 2019	
		2019	2020	2019	2020
Output mundial	3,6	3,0	3,4	-0,2	-0,1
Economías avanzadas	2,3	1,7	1,7	-0,2	0,0
Estados Unidos	2,9	2,4	2,1	-0,2	0,2
Zona euro	1,9	1,2	1,4	-0,1	-0,2
Alemania	1,5	0,6	1,4	-0,1	-0,3
Francia	1,7	1,2	1,3	-0,1	-0,1
Italia	0,9	0,0	0,6	-0,1	-0,2
España	2,6	2,2	1,8	-0,1	-0,1
Reino Unido	1,4	1,2	1,5	-0,1	0,1
Japón	0,8	0,9	0,5	0,0	0,1
Canadá	1,9	1,5	1,8	0,0	-0,1
Economías emergentes y en desarrollo	4,5	3,9	4,5	-0,2	-0,2
Rusia	2,3	1,1	1,9	-0,1	0,0
China	6,6	6,1	5,8	-0,1	-0,2
India	6,8	6,1	6,8	-0,9	-0,4
Brasil	1,1	0,9	2,0	0,1	-0,4
México	2,0	0,4	1,5	-0,5	-0,4
Comercio mundial (volumen)	3,5	1,2	3,2	-1,3	-0,5
Precios del petróleo	29,4	-11,4	-8,3	-7,3	-5,8

Fuente: elaboración propia a partir de los datos publicados por el FMI (World Economic Outlook).

Respecto a las economías avanzadas, la ralentización en el crecimiento en 2019, respecto a los niveles de 2017-2018 en la zona euro, América del Norte y las economías desarrolladas asiáticas, se ha debido, en gran medida, a la importante desaceleración en la producción industrial, consecuencia asimismo de: (i) una menor demanda externa (incluyendo la procedente de China); (ii) las repercusiones de las tensiones comerciales y del incremento de la incertidumbre, que han reducido el comercio y las inversiones; y (iii) una reducción muy significativa en la producción global de automóviles (especialmente notable en países como Alemania). A medio plazo, el FMI estima que el crecimiento de la actividad en las economías avanzadas se mantendrá a niveles modestos, como consecuencia de un incremento moderado de la productividad y del envejecimiento de la población, que limitará la población activa.

En cuanto a los principales riesgos a la baja para la economía mundial, el FMI destaca cuatro:

- Que no se cumplan las previsiones de mejora de la situación de aquellas economías emergentes que se han visto afectadas por episodios de estrés severo en 2019 o/y de aquellas cuyas economías han crecido por debajo de su media histórica.
- Que se produzca una escalada en las tensiones comerciales, lo que generaría un incremento en la incertidumbre global. A medio plazo, además, podría generarse una ruptura de las cadenas de suministro globales, que amplificaría la crisis en el sector industrial y que podría transmitirse también a los mercados financieros.
- Que se produzcan episodios de crisis en algunos mercados financieros, como consecuencia de un deterioro en las

expectativas, lo que podría derivar en un endurecimiento de las condiciones financieras a las que se enfrentan los países más vulnerables. Estos episodios de crisis podrían desencadenarse, por ejemplo, por un empeoramiento sustancial en las tensiones comerciales y/o geopolíticas, por una salida sin acuerdo de la UE por parte del Reino Unido (*brexit* duro) o por una sucesión de malos datos económicos que se interpreten como anticipo de un parón en el crecimiento.

- Que, a medio plazo, la falta de actuación a la hora de combatir el cambio climático haga que se deterioren las expectativas de crecimiento de aquellas economías vulnerables más expuestas a los efectos negativos del mismo.

2.2. Situación financiera

Respecto a las vulnerabilidades financieras, el FMI destaca los desequilibrios provenientes del periodo prolongado de tipos mínimos (*lower for longer*), el cual ha conducido a una relajación de las condiciones de financiación en las economías avanzadas y a una intensificación de la búsqueda de rentabilidad (*search for yield*) por parte de los inversores. Ello se produce, además, en un contexto de incremento de la deuda corporativa, una mayor presencia de activos poco líquidos en los balances de los fondos de inversión y un incremento de la deuda externa en las economías emergentes.

2.3. Recomendaciones

A nivel multilateral, el FMI defiende dos líneas de actuación principales: por un lado, ▷

llegar a acuerdos internacionales para resolver los conflictos comerciales y eliminar las distorsiones generadas por las barreras comerciales impuestas recientemente; por otro lado, reducir las emisiones de efecto invernadero para mitigar el incremento global en las temperaturas y las catástrofes derivadas del cambio climático.

A nivel nacional, el FMI defiende tres políticas dirigidas a estabilizar el nivel de actividad y fortalecer las bases que permitan un crecimiento sostenido: primero, mantener una política monetaria acomodaticia, aunque permaneciendo alertas sobre la necesidad de adoptar medidas de supervisión macroprudencial y un enfoque proactivo en la supervisión para evitar el incremento en las vulnerabilidades que puede originar una política monetaria laxa; segundo, un papel más activo de la política fiscal, que ha de ser expansiva en aquellos países con margen fiscal, mientras que ha de ralentizarse el ritmo de consolidación en aquellos países sin el mismo; tercero, aprovechar la oportunidad que brinda la situación actual de tipos de interés muy bajos para liberar recursos que, de otra manera, tendrían que dedicarse al pago de intereses, siempre que no haya riesgo para la sostenibilidad de la deuda y priorizando medidas encaminadas a incrementar la capacidad productiva, tales como la inversión en infraestructuras para combatir el cambio climático.

3. Decimoquinta Revisión General de Cuotas

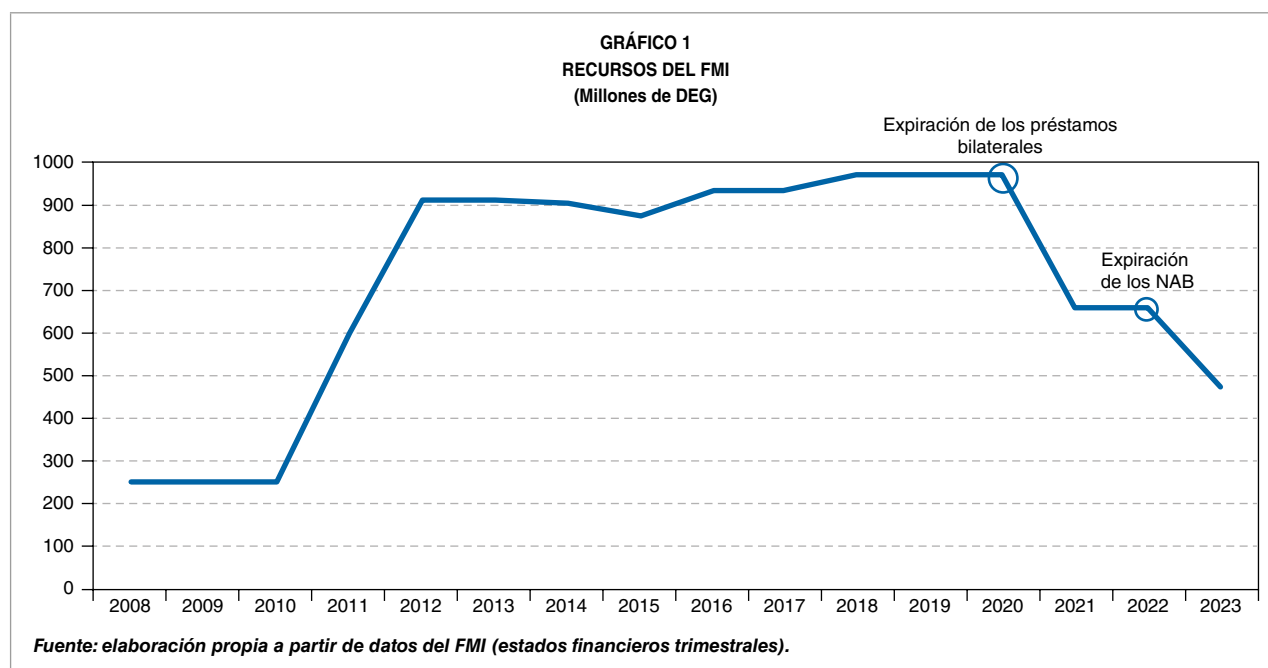
El FMI es un fondo común de divisas de los 189 países miembros, que se aportan en forma de cuotas, cuyo volumen global y asignación por países se revisa cada cinco años mediante un proceso políticamente difícil y sujeto a retrasos. Por ello, en momentos de crisis financiera

o elevados riesgos globales, las cuotas se han suplementado con los llamados «recursos prestados» (préstamos multilaterales —*new arrangements to borrow*, NAB— y préstamos bilaterales), que se entienden como líneas de defensa adicionales ante posibles necesidades sobrevenidas de financiación.

A día de hoy, el fondo cuenta con 959.000 millones de derechos especiales de giro (en torno a 1,2 billones de euros) en recursos, entre cuotas y recursos prestados, lo cual supone un volumen de recursos tres veces superior al existente en 2008. Teniendo en cuenta las reservas, límites de préstamo y requisitos de activación de las diferentes líneas de defensa, en la práctica esto se traduce en una capacidad de préstamo de 693.000 millones de derechos especiales de giro (en torno a 0,86 billones de euros). Aproximadamente, la mitad son cuotas y la otra mitad, recursos prestados.

Dado que entre 2020 y 2022 vencen cerca de la mitad de los recursos prestados de que dispone el fondo, cobra especial relevancia la Decimoquinta Revisión General de Cuotas, actualmente en curso, para tratar de evitar una merma en la capacidad potencial de actuación de la institución ante una situación de crisis. Aunque estaba previsto que esta revisión se completara, como muy tarde, en estas últimas reuniones anuales de octubre de 2019, la falta de un pronunciamiento claro al respecto por parte de EE UU ha obligado finalmente a posponer la decisión.

El escenario base de acuerdo sobre la ampliación de recursos consiste actualmente en una duplicación de los NAB y el cierre de una ronda adicional de préstamos bilaterales. Con ello, se permitiría mantener el volumen actual de recursos del FMI. Como referencia respecto a la posición de EE UU, hay que tener en ▷



cuenta la declaración pública de David Malpass, exsubsecretario del Tesoro, en el Senado estadounidense el pasado 27 de noviembre de 2018, en la que vinculaba de algún modo la Decimoquinta Revisión General de Cuotas del FMI a las revisiones en curso de las remuneraciones del personal del FMI (para hacerlas menos costosas y más eficientes) y la condicionalidad en los programas de préstamos del FMI (para orientarla en mayor medida hacia el crecimiento).

4. Prioridades y retos

A iniciativa propia, desde 2012, Christine Lagarde comenzó a publicar de forma semestral, con ocasión de las asambleas de abril y octubre, su Agenda Mundial de Políticas (Global Policy Agenda) como directora gerente. Por primera vez, bajo el mando de Kristalina Georgieva, aunque siguiendo el enfoque de los dos últimos años, el de la agenda de estas últimas asambleas ha

estado centrado en la necesidad de cooperación global (superar las diferencias mediante la cooperación multilateral), especialmente para encontrar soluciones duraderas a las disputas comerciales, pero también para llegar a un acuerdo sobre la fiscalidad digital y preservar las reformas en la regulación financiera internacional adoptadas tras la crisis, así como evitar una acumulación excesiva de deuda en países en desarrollo. Adicionalmente, se pone el foco en retos de largo plazo como la creciente desigualdad y los retos demográficos.

5. Reunión ministerial del G20: fiscalidad internacional y las mal denominadas *global stablecoins*

Aprovechando las asambleas de primavera y anuales del Fondo Monetario Internacional se suelen mantener reuniones de ministros de Finanzas y gobernadores de bancos centrales del G20. En el caso de las asambleas ▷

del pasado octubre de 2019, lo más relevante de dicha reunión ministerial ha sido la emisión de sendos comunicados sobre fiscalidad internacional, con vistas a apoyar los trabajos en curso sobre fiscalidad digital y reiterando el compromiso de alcanzar un acuerdo final al respecto a finales de 2020, y sobre las mal denominadas *global stablecoins*¹, para subrayar la necesidad de analizar los riesgos derivados de las innovaciones financieras y de resolverlos antes de que este tipo de iniciativas comiencen a operar.

5.1. *Fiscalidad internacional.* *Digitalización de la economía*

La transformación digital ofrece grandes oportunidades para la economía en términos de mejora de la productividad y eficiencia, pero también desafíos, en especial respecto a la eficacia y control de las políticas económicas.

Un ejemplo de esto último es el sistema fiscal internacional actual, cuyas normas no están adaptadas a los nuevos modelos de negocio. En concreto, se produce una desconexión entre la jurisdicción en la que se genera el valor y aquella en la que las empresas tributan, en la medida en que la digitalización permite a las empresas desarrollar sus actividades sin necesidad de contar con presencia física, así como deslocalizar activos intangibles a jurisdicciones de escasa o nula tributación.

Desde su elevación al foro de líderes en 2008, el G20 ha venido desempeñando un

papel clave en el impulso de la mejora de las normas fiscales internacionales a través del encargo de trabajos al respecto a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), bajo cuatro líneas de acción fundamentales: (i) refuerzo del cumplimiento de los estándares desarrollados por el denominado Foro Global sobre transparencia e intercambio de información por motivos fiscales; (ii) el desarrollo a través del conocido como Marco Inclusivo de medidas para evitar la elusión fiscal de empresas multinacionales a través del traslado de sus beneficios a países de nula o escasa tributación, fenómeno conocido como «erosión de la base imponible y traslado de beneficios» (*Base Erosion and Profit Shifting*, BEPS); (iii) análisis del impacto de la incertidumbre fiscal sobre el comercio y la inversión transfronterizas; y (iv) abordar los retos para la fiscalidad derivados de la digitalización de la economía.

Respecto a esta última línea de trabajo, el Marco Inclusivo presentó el año pasado un programa de trabajo que fue ratificado por los ministros de Finanzas y gobernadores de bancos centrales del G20 en junio de 2019 y por sus líderes en la cumbre del mismo mes y que incluye dos pilares:

- El primero gira en torno a las reglas de nexo y asignación de beneficios, tratando de determinar bajo qué circunstancias una jurisdicción tiene derecho a gravar los beneficios de una empresa no residente y la cuantía de beneficios que puede gravar.
- El segundo tiene como objetivo dar respuesta al problema de la deslocalización de las empresas a jurisdicciones con nula o muy baja tributación a través del establecimiento de un nivel mínimo ▷

¹ Cabe definir las *global stablecoins* como criptomonedas vinculadas a un activo o cesta de activos con vistas a reducir su volatilidad. No obstante, dicho vínculo no garantiza necesariamente su estabilidad, de modo que su caracterización como *stable* resulta equívoca para los inversores y consumidores. Así, resulta preferible utilizar un término alternativo, como *asset-backed tokens*.

de tributación global, permitiendo que las jurisdicciones puedan gravar la diferencia hasta ese nivel mínimo.

Aunque existe un amplio consenso acerca de la preferencia por alcanzar una solución a nivel internacional, algunos países han optado por aprobar medidas unilaterales para hacer frente al problema de la digitalización, con el compromiso de adaptarlas al acuerdo internacional cuando este se alcance. Así, resulta clave que en el seno del Marco Inclusivo de la OCDE se alcance un acuerdo, lo antes posible, para evitar una proliferación de medidas unilaterales que podrían dar lugar a problemas de tributación duplicada o inconsistente.

Con el objetivo de facilitar las negociaciones, el secretariado de la OCDE presentó a consulta pública en octubre de 2019 una «Propuesta Unificada» caracterizada por:

- Aplicarse a modelos de negocio dirigidos al consumidor y con un fuerte componente digital, excluyéndose las industrias extractivas.
- Incluir un nuevo criterio de sujeción que no está condicionado por la presencia física, sino que depende del nivel de ventas.
- Permitir la asignación de una parte del beneficio residual a una jurisdicción aunque la empresa no tenga una presencia física directa o indirecta a través de distribuidores no vinculados.

El próximo hito es la expectativa de que el Marco Inclusivo de la OCDE alcance, en enero de 2020, un acuerdo en torno a las líneas generales del diseño de ambos pilares y presente un informe con una propuesta final hacia finales de 2020.

5.2. *Las mal denominadas global stablecoins*

En la actualidad, más de 1.700 millones² de adultos siguen sin tener acceso a la banca tradicional. Sin embargo, dos tercios de ellos cuentan con un teléfono móvil, y un cuarto del total de los adultos sin acceso a una cuenta bancaria tiene acceso a internet. Además, el volumen de remesas a los países en desarrollo representa casi tres veces el de la ayuda oficial al desarrollo³, a pesar de su elevado coste de envío⁴. Como respuesta, en junio de 2019, Facebook informó sobre sus planes para crear una moneda digital basada en la tecnología *blockchain* y que contaría con el respaldo de una reserva de activos diseñada para aportar valor intrínseco.

Este anuncio se produjo justo antes de la cumbre de líderes del G20 de Osaka, en cuyo comunicado se menciona de forma indirecta. En concreto, se señala: «Aunque los criptoactivos no representan por el momento un riesgo para la estabilidad financiera global, estamos siguiendo estrechamente su evolución y permanecemos alertas a sus riesgos existentes y emergentes». Por otro lado, se da la «bienvenida al trabajo en curso de la Junta de Estabilidad Financiera [Financial Stability Board, FSB] y de otros organismos fijadores de estándares» y se les solicita que «asesoren sobre respuestas multilaterales adicionales que resulten necesarias». Además, en el comunicado de prensa que se publicó durante las asambleas de octubre de 2019 se solicita al FMI que analice sus implicaciones macroeconómicas, ▷

² Según datos para 2017 de la base *Global Findex* elaborada por el Banco Mundial.

³ 529.000 millones de dólares de remesas frente a 149.300 millones de dólares de ayuda oficial al desarrollo en 2018.

⁴ Según la base de datos de precios mundiales de remesas del Banco Mundial, el coste promedio de enviar 200 dólares fue de alrededor de un 7% en el primer trimestre de 2019.

incluyendo asuntos relacionados con la soberanía monetaria.

A lo largo de 2020 se analizarán las recomendaciones de las diferentes organizaciones internacionales, en concreto las propuestas de política económica para reforzar el marco regulatorio.

5.3. Otros temas que serán abordados por la presidencia saudí del G20 a lo largo de 2020

La fiscalidad internacional y las mal denominadas *global stablecoins* serán, sin duda, los temas estrella durante la presidencia del G20 de Arabia Saudí en 2020, pero todas las presidencias, además de continuar con los trabajos existentes, introducen temas nuevos prioritarios para sus países y con los que pretenden dejar su impronta.

En el caso de la presidencia saudí, el tema transversal elegido es el de la igualdad de oportunidades, en especial para mujeres y jóvenes, teniendo previsto elaborar un documento de buenas prácticas con ejemplos de medidas nacionales de los países del G20. En este sentido, hay que tener en cuenta que Arabia Saudí es el país del G20 más joven por media de edad de su población y que desde el ascenso, en junio de 2017, de Mohammad bin Salman (nacido en 1985) al puesto de príncipe heredero se han adoptado en el país varias medidas favorables a mejorar la posición de la mujer en la sociedad saudí.

Adicionalmente, los saudíes han propuesto otras prioridades en el resto de líneas de trabajo habituales del G20. Una línea común a varias de ellas es la consideración de las nuevas tecnologías, como la inclusión financiera digital (centrándose específicamente en mujeres, jóvenes y pymes), la incorporación de las

tecnologías a las infraestructuras, así como el análisis específico de los asuntos FinTech bajo cuatro líneas de trabajo (los pagos transfronterizos, la aplicación de las nuevas tecnologías a la regulación —RegTech— y supervisión —SupTech—, el grado de preparación de los participantes del mercado para la transición del libor y las implicaciones de la entrada de grandes empresas tecnológicas —BigTech— en los mercados financieros). En cuanto a los trabajos sobre arquitectura financiera internacional, los saudíes han fijado como prioridad el desarrollo de los mercados de capitales para reducir la dependencia de la deuda externa.

6. Conclusiones

Los ocho años de Christine Lagarde al mando del FMI han estado marcados por el impacto de la crisis financiera global de 2008-2009 y el estallido de la crisis de la zona euro en 2010-2011. Estos dos factores han hecho que la actividad de préstamo del fondo haya virado de las economías emergentes y en desarrollo hacia economías avanzadas, en las que se ha concentrado el porcentaje más elevado de las ayudas, destacando los programas de Grecia, Irlanda y Portugal. En este contexto tan complicado, Lagarde ha sido capaz de garantizar que el FMI siga siendo una institución relevante y además ha sabido adaptarla al nuevo contexto, dándole un mayor peso en la labor supervisora del Fondo a aspectos crecientemente importantes pero hasta ahora ignorados o infraconsiderados, como el cambio climático, la inclusión, la igualdad de género o la corrupción.

El pasado octubre, la primera mujer al mando del FMI dejó paso a otra mujer, la búlgara Kristalina Georgieva, en un contexto aparentemente menos complejo que el que tuvo que ▷

afrontar Lagarde en 2011, pero lleno de riesgos a la baja. Para afrontar estos, y ante la incertidumbre geopolítica y las amenazas al multilateralismo, en estas últimas asambleas se ha evidenciado la intención del FMI, haciendo uso de la representación casi universal que le otorgan sus 189 Estados miembros, de erigirse en adalid de la cooperación global para mantener la solidez del sistema financiero internacional.

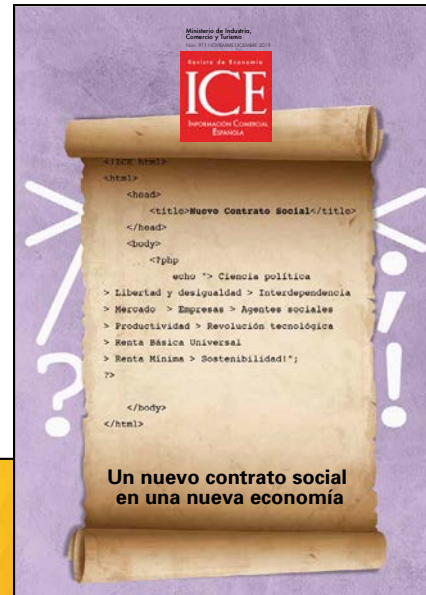
Bibliografía

- Banco Mundial (8 de abril de 2019). *Record High Remittances Sent Globally in 2018*. Recuperado de <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2019/04/08/record-high-remittances-sent-globally-in-2018>
- Comité Monetario y Financiero Internacional (19 de octubre de 2019). *Comunicado de la Cuadragésima Reunión del CFMI*. Recuperado de <https://www.imf.org/es/News/Articles/2019/10/19/communique-of-the-fortieth-meeting-of-the-imfc>
- Fondo Monetario Internacional (2019). *Fiscal Monitor: How to Mitigate Climate Change*. Recuperado de <https://www.imf.org/en/Publications/FM/Issues/2019/09/12/fiscal-monitor-october-2019>
- Fondo Monetario Internacional (2019). *Global Financial Stability Report*. Recuperado de <https://www.imf.org/en/Publications/GFSR/Issues/2019/10/01/global-financial-stability-report-october-2019>
- Fondo Monetario Internacional (2019). *La Agenda Mundial de Políticas de la Directora Gerente: Actualización. Superar las diferencias mediante la cooperación multilateral*. Recuperado de <https://www.imf.org/en/Publications/Policy-Papers/Issues/2019/10/16/am2019-gpa-101719>
- Fondo Monetario Internacional (2019). *World Economic Outlook*. Recuperado de <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2019/10/01/world-economic-outlook-october-2019>
- G20 (8-9 de junio de 2019). *Communiqué. G20 Finance Ministers and Central Bank Governors Meeting*. Recuperado de https://www.mof.go.jp/english/international_policy/convention/g20/communique.htm
- G20 (29 de junio de 2019). *G20 Osaka Leaders' Declaration*. Recuperado de <http://www.g20.utoronto.ca/2019/2019-g20-osaka-leaders-declaration.html>
- G20 (18 de octubre de 2019). *Press Release on Global Stablecoins*. Recuperado de <http://www.g20.utoronto.ca/2019/2019-g20-finance-stablecoins.html>
- G20 (18 de octubre de 2019). *Press Release on International Taxation*. Recuperado de <http://www.g20.utoronto.ca/2019/2019-g20-finance-taxation.html>
- Grupo del Banco Mundial (2017). *The Global Findex database 2017. Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution*. Recuperado de <http://documents.worldbank.org/curated/en/332881525873182837/pdf/126033-PUB-PUBLIC-pubdate-4-19-2018.pdf>
- Malpass, D. (27 de noviembre de 2017). *Statement of Under Secretary David Malpass Before the U.S. Senate Foreign Relations Subcommittee on Multilateral International Development, Multilateral Institutions, and International Economic, Energy, and Environmental Policy*. Recuperado de <https://home.treasury.gov/news/press-releases/sm555>
- OCDE (2019). *El enfoque unificado: La propuesta del Secretariado relativa al Primer Pilar*. Recuperado de <https://www.oecd.org/tax/beps/documento-para-consulta-publica-el-enfoque-unificado-la-propuesta-del-secretariado-relativa-al-primero-pilar.pdf>
- OCDE (2019). *Programme of Work to Develop a Consensus Solution to the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy*. Recuperado de <https://www.oecd.org/tax/beps/programme-of-work-to-develop-a-consensus-solution-to-the-tax-challenges-arising-from-the-digitalisation-of-the-economy.pdf>

**Información Comercial Española
 Revista de Economía**

6 números anuales

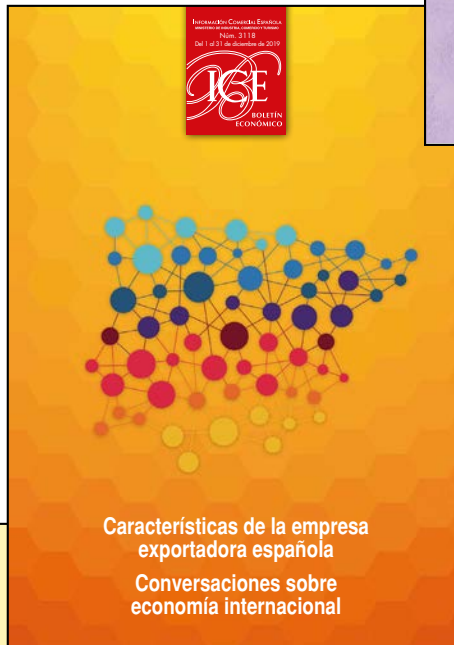
Artículos originales sobre un amplio
 espectro de temas tratados desde
 una óptica económica,
 con especial referencia
 a sus aspectos internacionales



**Boletín Económico
 de Información Comercial Española**

12 números anuales

Artículos y documentos sobre economía
 española, comunitaria e internacional,
 con especial énfasis en temas sectoriales
 y de comercio exterior



En
INTERNET



**Cuadernos Económicos
 de ICE**

2 números anuales

Artículos de economía
 teórica y aplicada
 y métodos cuantitativos,
 que contribuyen
 a la difusión y desarrollo
 de la investigación

Francesc Granell Trias*

EL SISTEMA ECONÓMICO INTERNACIONAL EN 2019

A los 75 años de la creación del FMI y del Banco Mundial, el sistema económico internacional multilateral creado en Bretton Woods en 1944 está en crisis y la economía mundial está en una fase de crecimiento lento por el proteccionismo que ha hecho caer en decadencia la OMC. En 2019 hemos celebrado el trigésimo aniversario de la caída del Muro de Berlín sin que se vea el final de la historia que se predijo entonces, sino que el sistema internacional, Europa (con las incertidumbres del *brexit*) y muchos países están sumidos en situaciones de malestar social, populismos y retraimiento inversor diez años después de la gran crisis de 2008. Todo ello genera pesimismo. España crece más que otros países europeos, pero el independentismo catalán, el proceso electoral semipermanente y la falta de presupuestos retienen las perspectivas.

Palabras clave: economía mundial, G20, Estados Unidos, China, Fondo Monetario Internacional, populismos, deuda externa, Objetivos de Desarrollo Sostenible, Unión Europea, *brexit*, España.

Clasificación JEL: E40, F02, F13, F21, G15, K33, L80, O10.

1. Introducción

Los grandes organismos económicos internacionales y los más importantes servicios de estudios han ido rectificando a la baja las perspectivas de crecimiento de la economía mundial a lo largo del 2019, aunque las cifras macroeconómicas nos indican que, en la mayoría de los países, se han superado los niveles de actividad que se habían alcanzado antes de la

crisis de 2007-2008. Una grave preocupación es que ahora los niveles de desigualdad son más amplios de lo que eran entonces, lo cual genera un gran descontento en muchas capas de la población, que ven que, en nuestro mundo, los más ricos absorben partes crecientes del «pastel social» y que las clases medias están abocadas a proletarizarse con empleos precarios, tanto como consecuencia de los avances tecnológicos cuanto por el paso a una economía en la que el factor capital se impone al factor trabajo. Las instituciones europeas se han renovado y EE UU y China están en un enfrentamiento que hace padecer a la economía mundial.

En este contexto mediocre, este artículo repasa someramente lo que 2019 ha dado de ▷

* Catedrático emérito de Organización Económica Internacional de la Universidad de Barcelona y miembro de número de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras del Instituto de España, así como miembro del Consejo de la Fundación Jean Monnet. Este artículo forma parte de la serie que con el mismo título viene publicando el autor en el *Boletín Económico de ICE*, por estas fechas, anualmente, desde 1977.

Versión de diciembre de 2019.

DOI: <https://doi.org/10.32796/bice.2020.3119.6960>

sí, repasando la cooperación internacional en los planos comercial y monetario-financiero, y la marcha hacia la Agenda 2030 de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, para concluir con una visión sobre el subsistema europeo y la vinculación de España al sistema económico internacional.

2. Tensiones políticas y crecimiento mundial: EE UU y China, actores enfrentados

De acuerdo con las estimaciones provisionales del Fondo Monetario Internacional (FMI), la economía mundial habrá crecido en 2019 un 3,4%, mientras Europa lo habrá hecho a solo un 1,2% y España a un 2%, menos, pues, de lo que se esperaba a finales de 2018 y menos, también, de lo que se esperaba en los primeros meses de 2019, aunque el propio FMI afirma, a finales de 2019, que no puede decirse que vayamos a una catástrofe como algunos alarmistas han llegado a decir criticando el desempeño del capitalismo actual.

Así como en años anteriores de bajo crecimiento este se atribuía a causas económicas, el bajo crecimiento actual parece consecuencia de tensiones político-económicas internacionales y tensiones internas en muchos países, las cuales generan incertidumbre para los inversores a pesar de la enorme liquidez que existe en el mundo y los bajos tipos de interés que en circunstancias normales deberían impulsar el consumo y la inversión.

China, que sigue creciendo al doble del ritmo de la economía mundial, aunque haya moderado su crecimiento, ha celebrado el 70 aniversario de la fundación de la República Popular por Mao Tse Tung, con la exhibición de un gran orgullo patrio y de un poder militar creciente

con sus nuevos misiles DF-41, que podrían alcanzar cualquier punto de Estados Unidos en solo media hora. En el plano doméstico, China trata de estimular la economía interna y el consumo, sin caer en el monocultivo exportador que había profesado, y de incentivar a sus grandes empresas para que tomen posiciones en el mundo. Como se ha demostrado al hacerse frente a las protestas democráticas en Hong Kong, China no está dispuesta a hacer concesiones a favor de la democracia.

Todo ello se acompaña, además, de la tozudez por no relanzar su economía por parte de países con excedentes que podrían hacerlo y de las políticas de excesiva austeridad que están practicando países como Alemania, Países Bajos o ciertos países bálticos, escudándose en que no quieren saltarse lo preceptuado en las normativas europeas para evitar inflación y déficit fiscal excesivo (Alesina *et al.*, 2019). Países Bajos sigue comportándose, asimismo, como un auténtico paraíso fiscal, lo cual se ha puesto de manifiesto atrayendo la sede central de la que va a ser la nueva empresa fusionada por la alianza entre los grupos FIAT y Peugeot.

Tanto el FMI como el G20, en su reunión de 2019 en Osaka (27-28 de junio), o el propio G7 (que Rusia sugirió ampliar en la Cumbre de Biarritz del 26 al 28 de agosto readmitiéndola a ella —olvidando su expulsión del G8 por la ocupación de Crimea— y dando entrada a China e India en el grupo) han sugerido que el país que está en mejor posición, para llevar a cabo políticas expansivas que serían útiles para relanzar la economía de la eurozona, es Alemania (que solo crece al 0,1% a finales de 2019), pero Berlín solamente ha movilizado un plan de inversiones de 54.000 millones de euros, recursos limitados para luchar contra el cambio climático, subvencionando el aumento de precio de derechos de emisiones de 10 a ▷

35 euros por tonelada entre 2020 y 2023, lo cual se ha estimado como notoriamente insuficiente en un contexto en el que, el 14 de noviembre, el Bundestag decidió suprimir o reducir por tramos el impuesto de reunificación de las dos Alemanias que se había establecido en 1991.

El Gobierno japonés de Abe, por su parte, ha decidido inyectar a su economía un paquete reactivador de 26 billones de yenes (215.000 millones de euros) para mejorar infraestructuras y estimular la economía como no se había hecho desde 2016.

Tensiones políticas han aflorado en 2019 por doquier. Y se diría que la frustración con las élites políticas ha puesto las calles en ebullición en todas las regiones y en todo tipo de sistemas políticos, tanto en democracias como en autocracias, a unos niveles solo comparables con el revolucionario 1848, los tumultuosos años sesenta o la Primavera Árabe de 2011, aunque ahora no exista unidad ideológica o causas comunes como sucedió en los levantamientos de hace treinta años contra el comunismo en varios países del este de Europa. Los movimientos evidencian que los jóvenes no ven claro su futuro y se produce, además, un aprendizaje recíproco entre los grupos que protestan en unos países y en otros (Stiglitz, 2019; Tooze, 2019; Goodhart, 2019).

En Francia, los disturbios han seguido con los que habían iniciado los chalecos amarillos, a finales de 2018, por el precio de los combustibles y la oposición de los sindicatos a la reforma de las pensiones por aumento de la edad de jubilación de 62 a 64 años, que ha generado huelgas y enfrentamientos que han llevado la popularidad del presidente Macron a niveles muy bajos.

En España, los independentistas catalanes ayudaron a la moción de censura contra el

Gobierno de Mariano Rajoy el 1 de junio 2018 y han generado altercados a lo largo de 2019, haciendo, además, imposible que Pedro Sánchez, con Gobierno en funciones desde la moción de censura a Rajoy, haya podido formar Gobierno tras la victoria socialista en las elecciones generales del 28 de abril y del 10 de noviembre de 2019.

En Hong Kong se ha asistido a una revuelta estudiantil de calado, en demanda de una mayor libertad respecto a Pekín, con el agravante de que el presidente Trump se ha puesto a favor de los manifestantes en contra de Pekín, lo cual no ha ayudado a disminuir las tensiones entre EE UU y China.

En Chile, el presidente conservador Piñera ha sido atacado por manifestaciones contra el aumento de precios del transporte público, que luego se ha ampliado a la protesta por el régimen de pensiones privatizado por Pinochet en 1981 y que muchos han atribuido al activismo de Maduro, de Bolivia o de Cuba. Por seguir con América Latina, el año 2019 ha visto la caída de Evo Morales y la resistencia de Nicolás Maduro ante el golpe de Estado frustrado del opositor Guaidó, pero la economía venezolana está en un momento crítico, con una inflación del 678% y una caída del PIB de más del 1%. Maduro ha negociado con China y con Rusia ventas de petróleo ante la decisión de Donald Trump de que Estados Unidos dejara de comprar petróleo al régimen de Caracas.

En Argentina, el tránsito de la presidencia de Macri al tándem peronista Fernández-Cristina Kirchner se ha producido con una inflación del 45%, una caída del PIB del 2,5%, restricciones cambiarias y un fuerte aumento del endeudamiento de Buenos Aires frente al FMI, que obligará a nuevas negociaciones con la actual directora ejecutiva del FMI, la búlgara Kristalina Georgieva (Roos, 2019). ▷

En África, la economía del país peor parado ha sido la de Zimbabwe, con una inflación del 166% y una caída del PIB del 12,9%, aunque otros países están también mal (Velasco, 2019).

Pero, sin duda, las tensiones políticas de mayor alcance han sido las derivadas de la frenética acción de los *tuits* del presidente estadounidense Donald Trump y sus secuelas diplomáticas en los frentes que el mandatario norteamericano ha impulsado para conseguir su objetivo de «America First». El enfrentamiento de mayor calado ha sido el registrado con China por la escalada proteccionista, el freno a las empresas norteamericanas a relacionarse con Pekín y el bloqueo a Huawei para evitar que este coloso chino se convierta en líder del 5G; pero también hay que mencionar los conflictos con México (por el muro contra los inmigrantes centroamericanos bloqueado en parte por la oposición demócrata a Trump en la Cámara de Representantes), la recomposición del tablero de Oriente Medio con la retirada de las tropas de EE UU en Siria, dejando paso a una entente de Turquía con Rusia, con Irán por la retirada del acuerdo nuclear y con Corea del Norte por sus misiles (Fifield, 2019), y con el abandono del multilateralismo que Washington había venido predicando y dinamitando, ahora, el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC, la retirada de la UNESCO, la retirada de los acuerdos de desarme y los acuerdos de París sobre el clima, así como forzando la mano a sus aliados occidentales en la OTAN para que aumenten su gasto militar ante la exhibición de fuerza de China en sus mares próximos (Lewis, 2019).

Con todo ello, Trump —pese a la amenaza del *impeachment* que gravita sobre él— trata de asegurarse la reelección en las presidenciales de 2020, en unas elecciones que se

presentan como feas y enconadas, sin reconocer que el multilateralismo, existente desde finales de la Segunda Guerra Mundial y reforzado tras la caída del Muro de Berlín, había sido productivo para Estados Unidos y la presencia de sus multinacionales en el mundo, una situación distinta a la actual en la que algunas empresas chinas son las que están comprando empresas e infraestructuras europeas, africanas y latinoamericanas. El paso a manos chinas de terminales del Pireo ateniense, o de la automovilística sueca Volvo, son buen ejemplo de ello. Algunas multinacionales norteamericanas que habían invertido han sido requeridas a volver a territorio estadounidense y Trump ha hecho gala de iniciativas curiosas como fue la expresada, a mediados de agosto, de comprar Groenlandia a Dinamarca (Woodward, 2019).

El plano general de 2019 acaba con la sorpresa que la salida a la Bolsa Tadavul de Riad de la árabe ARAMCO deja a las arcas saudíes 25.600 millones de dólares, que se destinarán a diversificar la economía, al tiempo que sitúa esta empresa petrolera como la de mayor capitalización del mundo, superando el liderazgo que hasta ahora tenían las tecnológicas Apple, Google, Samsung, Huawei, Microsoft, Facebook o IBM y las empresas de distribución Amazon y Alibaba (Prada, 2019).

Otra sonada fusión es la anunciada a finales de 2019 entre los dos grupos Fiat-Chrysler-Jeep y Peugeot-Citroën-Opel, con lo que el nuevo grupo vendería unos nueve millones de coches, solo por detrás de las cifras alcanzadas por los grupos Volkswagen-Audi-Seat-Škoda, Toyota-Lexus y Renault-Nissan-Mitsubishi.

En 2019 se ha celebrado el 50 aniversario de la llegada del hombre a la Luna, pero si aquello fue un triunfo de Estados Unidos, ahora se enfoca un posible viaje a Marte como ▷

una acción conjunta que deberían compartir el país norteamericano, China, Europa y otros (Martínez, 2019). Mejor sería, por descontado, esta colaboración económica espacial que la carrera de armamentos que algunos están viendo con los gastos militares acrecentados cuando se cumplen los 75 años de las bombas atómicas sobre Hiroshima y Nagasaki.

3. El sistema comercial mundial y las integraciones regionales

Pese a que en 2019 se ha celebrado el quinto centenario de la vuelta al mundo de Magallanes/Elcano que marcó —en su tiempo— la primera globalización, este no ha sido un buen año para el comercio mundial, que solamente ha crecido, de acuerdo con la estimación de la OMC, un 1,5%, lo cual está por debajo del crecimiento del PIB mundial, algo que se ha interpretado como una «desglobalización», que es una situación diferente al patrón que se ha venido registrando en los últimos años, en que el comercio iba creciendo a ritmo más rápido que el PIB mundial.

La «sabiduría convencional» nos dice que el mundo va mejor con un comercio libre y ajustado al multilateralismo (González, 2019), cosa que nadie ha negado pese a los *lobbies* proteccionistas siempre existentes (Rodrik, 2018) y al hecho de que no siempre los perdedores de la globalización reciben adecuada compensación, a que las libertades existentes no alcanzan el factor trabajo al mismo nivel que el factor capital y a que hay otras motivaciones para el comercio, además de las estrictamente económicas, con lo que los salarios reciben los costes de la globalización más fuertemente que los más móviles capitales (Workshop, 2019).

En este contexto, la Ronda de Doha de la OMC sigue dormida en contra de lo que se creyó, cuando se puso en marcha en 2001, justo después del atentado de las Torres Gemelas de Nueva York. Ello se ha debido a las tensiones comerciales entre, sobre todo, Estados Unidos con China, con algunos países europeos y con México y Canadá antes de que se pudiera renegociar el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), dando entrada al nuevo acuerdo EE UU/México/Canadá (USMCA), al llegar sus partes contratantes a la convicción de que sin un nuevo acuerdo de libre comercio entre ellos se iban a colapsar las cadenas de producción que se han ido tejiendo entre los tres.

La Declaración de Barcelona de la asamblea de zonas francas mundiales y otros operadores económicos internacionales (26 de junio) trató de presionar a Gobiernos y organismos internacionales para evitar el proteccionismo tal como hacían la OCDE, el FMI, la OMC o hasta Davos, pero la realidad es que a finales de 2019 el promedio de aranceles norteamericanos llegaba al 8%, cuando a finales de 2017 era de solo el 3,5%.

En cuanto a China, el arancel americano ha pasado al 19,3%, seis veces más que antes de la guerra arancelaria empezada en agosto de 2018, cuando Washington más que duplicó sus aranceles al 25% en bienes chinos por valor de 200.000 millones de dólares, a lo que China replicó gravando bienes norteamericanos por otros 60.000 millones y que continuó en septiembre de 2019 con nuevos gravámenes de 10% sobre importaciones chinas valoradas en 300.000 dólares y barreras chinas a 75.000 millones de importaciones norteamericanas. El 13 de diciembre de 2019 se ha sellado un preacuerdo de paralización de nuevas barreras arancelarias entre ambas partes. ▷

La Reserva Federal norteamericana ha denunciado que este aumento de aranceles perjudica no solo a los exportadores chinos y europeos, sino también a empresas y consumidores norteamericanos. En todo caso, es preciso señalar que las amenazas de proteccionismo que ha manifestado Donald Trump no siempre se han cumplido. México, por ejemplo, pudo evitar que los americanos le impusieran mayores aranceles, comprometiéndose a frenar el flujo migratorio que transitaba por sus fronteras para acceder al mercado laboral de Estados Unidos, y el presidente de la Comisión Europea, Jean-Claude Juncker, pudo frenar una parte del proteccionismo yanqui en unas negociaciones de urgencia.

Todo el mundo es consciente de que el comportamiento de China no es ejemplar, pues no respeta las reglas de *fair play* comercial —que se comprometió a observar cuando fue admitida en la OMC en 2001— debido a que sus empresas públicas y semipúblicas siguen recibiendo tratos especiales que las hacen más competitivas en los mercados internacionales al tiempo que, hasta hace poco, obligaba a las empresas extranjeras a transferirles tecnología. Por si esto fuera poco, el Gobierno de Xi Jinping, que hasta recientemente había seguido una clara línea de privatización de la economía china, está retomando una línea de reforzar el sector público chino y ayudar a las empresas tecnológicas, lo cual dará lugar a un recrudecimiento de las quejas de las empresas de los países occidentales respecto a las prácticas de las empresas chinas en la arena internacional (Lardy, 2019). El apuntado armisticio arancelario de finales de 2019 entre EE UU y China afectaría a 360.000 millones de dólares en productos chinos a cambio del compromiso de Pekín de comprar más productos agrícolas estadounidenses por valor de al menos 50.000

millones de dólares, de reforzar la protección de la propiedad intelectual y de abrir sus mercados financieros.

Aunque nadie lo diga, existe el temor, tras diecinueve meses de tensión, a que el recrudecimiento del proteccionismo conduzca a los efectos nefastos que para la recuperación desde la crisis de 1929 tuvo la muy proteccionista Tariff Act de 1930, conocida como la Ley de Aranceles Hawley-Smoot, al recortar de forma substancial el comercio mundial en los años treinta del siglo xx.

La regulación del comercio multilateral ha presenciado cómo el Órgano de Apelación del Órgano de Solución de Diferencias del GATT de la OMC daba la razón a Estados Unidos respecto a las ayudas públicas otorgadas por cuatro países europeos a Airbus, lo cual permite que los norteamericanos impongan sanciones por 6.800 millones de dólares a productos de los cuatro países del consorcio Airbus (España, Francia, Alemania y Reino Unido), un consorcio, por cierto, que ha decidido dejar de construir a partir de 2021 su gigante A380 por la cancelación de pedidos ocasionada por los pocos aeropuertos mundiales con capacidad para acoger tal avión.

Por otra parte, y en relación también con la OMC, es preciso señalar que la negativa de Estados Unidos a nombrar miembros del Órgano de Apelación del Órgano de Solución de Diferencias ha dejado a esta estructura institucional del comercio mundial paralizada desde el 10 de diciembre de 2019, al quedar activo, a falta de sustitutos por consenso, un solo juez de los siete que deberían estar en funciones. Trump ha dicho que la OMC se construyó en beneficio de todo el mundo excepto de EE UU y ha llegado a amenazar con retirarse de la institución ginebrina, al tiempo que invoca excesivamente la excepción de ▷

seguridad nacional del artículo XXI del GATT para poner freno a las importaciones. Han existido intentos de reformar la OMC para adecuarla a las realidades del comercio internacional actual, pero ha existido una voluntad de bloqueo, lo cual es fatal en una organización en la que las decisiones se deben tomar por consenso. La UE, Japón, Canadá y otros países intentan avanzar para reactualizar las reglas comerciales multilaterales.

En el plano de las integraciones regionales conviene señalar que la Unión Europea, pese a declararse completamente partidaria del multilateralismo, ha seguido con sus acuerdos bilaterales o regionales de diferente alcance tras la pérdida de interés del presidente Trump por seguir la negociación UE-USA que intentaba llegar al Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversiones (TTIP).

Los países de Asia-Pacífico han superado el bloqueo estadounidense de Trump al Acuerdo Transpacífico (TPP), creando, el 4 de noviembre, la Asociación Económica Regional Integral (RCEP) con los diez países miembros de ASEAN (Brunéi, Camboya, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Singapur, Tailandia y Vietnam), a los que se han unido Australia, China, Japón, Corea del Sur y Nueva Zelanda, sin que la India haya entrado hasta ahora. Con ello, China substituye a Estados Unidos como cabeza de la cooperación regional Asia-Pacífico, lo cual reafirma el posicionamiento de Pekín tras sus acuerdos con Rusia para proveerse de la energía siberiana, además de sus avances en el proyecto de Ruta de la Seda, cuyo segundo fórum reunió (26 de abril) a nada menos que a 37 jefes de Gobierno de países interesados en el proyecto o en inversiones de los bancos de inversión en infraestructuras promovidos por China (Maçaes, 2018).

En el área africana, 54 países, con una población total de 1.200 millones de habitantes, firmaron el Acuerdo Continental de Libre Comercio (AfCTA) que, además de prever rebajas arancelarias promueve facilidades para la obtención de visas con la mirada puesta en facilitar los movimientos de hombres de negocios y la promoción de infraestructuras de transporte e intercambio (acuerdo firmado en Niamey el 7 de julio).

En el continente americano y salvo la definitiva transformación del Área de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) en el acuerdo Estados Unidos-Canadá-México (USCMA), puede decirse que la extraña situación política de los países latinoamericanos no ha permitido avances en la integración y, de hecho, esquemas en que estaban involucrados Venezuela, Chile, Argentina, Brasil y Bolivia han entrado en crisis. El fracaso de Unasur, de ALBA y hasta de la Alianza del Pacífico o Mercosur, en que el Brasil de Bolsonaro amenazó con salir del grupo si el peronismo triunfaba en las elecciones argentinas. Como sucede tantas veces en el sistema internacional, al no haber avances en las integraciones se crean otras. Es lo que se ha apreciado con la creación de Prosur, pactado por Piñera y Duque en Santiago de Chile el 22 de marzo. Los disturbios en Chile y la reaparición de las FARC en Colombia no auguran que este proyecto tenga demasiado futuro.

Con respecto a la evolución del comercio mundial de productos hay que llamar la atención sobre el hecho de que Estados Unidos se ha convertido en el primer exportador mundial de petróleo gracias a sus técnicas de perforación en roca (*fracking*), lo cual le ha permitido ser más severo en sus sanciones a Irán por la disputa referida al acuerdo nuclear o a Venezuela por la deriva dictatorial de Maduro. Pese a estas tensiones, los precios del petróleo ▷

se han mantenido más o menos estables a lo largo de 2019 por la menor demanda debida a la ralentización económica.

Más variaciones se han producido en otros productos. La peste porcina africana, declarada en China en 2018 y presente en 2019, ha obligado a Pekín al sacrificio de millones de cerdos y a la pérdida de 27 millones de toneladas de producción de carne porcina, lo cual ha hecho subir los precios del porcino en todo el mundo y ha encarecido los precios de los *inputs* que deben soportar los elaboradores de productos del cerdo, arrastrando, también al alza, los precios de otras especies animales como las aves y el vacuno (Portell, 2019).

El azúcar ha experimentado una gran caída y el café ha subido de precio, lo mismo que los metales *input* para la industria electrónica (Pitron, 2019).

En todo este contexto de tensiones comerciales, el Global Trade Alert ha llamado la atención sobre el hecho de que, en este año, se han adoptado trescientas medidas proteccionistas cuando en 2009 solamente se habían registrado nueve.

4. El Sistema Monetario Internacional, el endeudamiento y las finanzas mundiales

En 2019 se han cumplido 75 años de la Conferencia de Bretton Woods, en la que se crearon el FMI y el Banco Mundial, estableciendo el marco necesario para un sistema multilateral con convertibilidad y con paridades fijas pero ajustables con base en el patrón dólar, que tenía un valor fijo de 33 dólares la onza con el oro. De la institucionalización que se creó entonces no queda, a día de hoy, prácticamente nada. Nixon destruyó en 1971 el sistema

de Bretton Woods al cortar la convertibilidad dólar/oro y luego, con la segunda enmienda al Convenio Constitutivo del FMI, se pasó a un sistema de cambios flotantes. Las reglas sobre los giros y préstamos han saltado recientemente por los aires, sobre todo, con los enormes desembolsos respecto a las cuotas efectuadas por el FMI en casos como Grecia o Argentina (Martín Aceña, 2019).

El Banco Mundial, por su parte, con su Corporación Financiera Internacional y su agencia de préstamos blandos (AIF) ya no solo es un banco de desarrollo, sino un banco que presta para acciones antes impensables como pueden ser la igualdad de género o el cambio climático, la gobernanza y lucha contra la corrupción, asociándose, además, a la OCDE para tratar de perseguir las prácticas fiscales desleales por, sobre todo, algunas grandes multinacionales que se aprovechan de los paraísos fiscales para minimizar su carga tributaria.

En relación con los recursos que se movilizan a través del FMI y del Banco Mundial, es preciso tener presente que, a finales de 2019, China presta más del doble del montante global que prestan juntas las dos instituciones de Bretton Woods, en una financiación que busca suministrarse de materias primas de los países en desarrollo, sobre todo de África y Latinoamérica, y dar salida internacional a las empresas chinas de construcción de infraestructuras. En total, según ha estimado el Instituto de Kiel, los préstamos exteriores chinos se sitúan en 1,6 trillones de dólares, o sea un 2% del PIB mundial, con lo que China es, hoy día, el mayor acreedor del mundo.

Tanto el FMI como el Banco Mundial han cambiado sus dirigentes en 2019, aunque Estados Unidos y Europa se han asegurado las respectivas jefaturas de tales organismos de acuerdo con el reparto de poder tradicional ▷

(aunque discutido por ciertos países emergentes) desde Bretton Woods. En el FMI, la búlgara Kristalina Georgieva (apoyada por toda la UE) ha substituido a Christine Lagarde al frente de la institución y en el Banco Mundial, Jim Yom Kim (que había sido reelegido por cinco años en 2017) presentó su dimisión, siendo substituido por David Malpass, al que Trump propuso el 6 de febrero tras haber, incluso, pensado que quien podía ocupar el cargo era su hija Ivanka, señal inequívoca del poco respeto y la escasa respetabilidad que el presidente norteamericano otorga a las instituciones internacionales.

Con objeto de evitar caer en una nueva recesión, todos los bancos, la Reserva Federal norteamericana y el Banco Central Europeo han mantenido políticas monetarias expansivas con tipos de interés cercanos a cero o negativos y con medidas monetarias expansivas no convencionales. La Reserva Federal norteamericana (FED) ha rebajado tres veces sus tipos de interés en 2019, en lo que han sido las primeras reducciones desde 2008, inyectando, además, liquidez con la compra de bonos —por primera vez en diez años— por un importe de 53.000 millones de dólares.

El Banco Central Europeo (BCE), presidido por Mario Draghi hasta el 1 de noviembre, y en tal fecha substituido por Christine Lagarde, ha acabado su mandato con los intereses al 0% y el restablecimiento de la compra de bonos para intentar recuperar la economía europea en una política, por cierto, muy criticada por Alemania, Países Bajos y los bálticos (De la Dehesa, 2018).

Todo este aumento de los balances de FED y BCE ha estimulado un gran incremento de la liquidez internacional, de la deuda y del apalancamiento cara a las transacciones empresariales con bonos más o menos especulativos, lo cual ha puesto en situación difícil el respeto a

las reglas de solvencia bancaria de Basilea con, además, muchísimas operaciones poco controladas de otros gestores extrabancarios. El FMI ha calculado que la deuda de sus 187 países miembros alcanza el 226% de su PIB, con el agravante de que buena parte de esta deuda tiene una rentabilidad negativa o incierta.

Las bolsas, que en 2018 habían experimentado amplias caídas, se han mantenido estables en 2019, bien que con algunos sustos derivados de los vaivenes del *brexit* o las perspectivas en ciertos momentos de recrudescimiento de la guerra comercial o las tensiones en el Golfo Pérsico o con Corea del Norte.

5. Los Objetivos de Desarrollo Sostenible y su Agenda 2030

Los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) aprobados por la Asamblea General de las Naciones Unidas en septiembre de 2015 y la consecución de los Bienes Públicos Globales han venido marcando la pauta por la que deben gobernarse los Estados, las organizaciones internacionales y hasta los actores no gubernamentales, las regiones y las ciudades, señalando, además, la senda por la que debe marchar la reivindicación de ciertas ONG y *lobbies* afines a los objetivos de la Agenda 2030.

Esto no quiere decir que la consecución de los 17 ODS vaya a ser fácil, pues, en ciertos casos, la inercia del pasado no puede cambiarse de un día para otro. Esto se ha visto, por ejemplo, en relación a los objetivos 13 y asociados ligados al cambio climático pese al hecho de que este objetivo es uno de los más movilizados, como ha quedado patente en la COP25-Chile (celebrada en Madrid en diciembre), en donde los Gobiernos participantes ▷

no han podido llegar a compromisos sustanciales para frenar el calentamiento global que tantos problemas climáticos está, ya, generando. La falta de implicación de los más contaminantes (EE UU, China, India y Rusia) muestra la dificultad con que topa la UE para hacer avanzar la lucha contra el cambio climático que la nueva Comisión Europea de Ursula von der Leyen quiere liderar (Von Weizsäcker, 2018; Alfaro, 2019; Rifkin, 2019).

La gobernanza de la economía mundial no puede reposar solamente en el voluntarismo, sino en el reconocimiento de una serie de tendencias poblacionales y de tecnología manifiestas: el envejecimiento de la población mundial (en 2019 hay más población mundial por encima de los treinta años que por debajo), la urbanización y la concentración de la población en las ciudades, la despoblación rural (con su influencia sobre la producción agrícola), etcétera (Jas y Boudia, 2019).

El bloque de mecanismos de lucha a favor de los ODS asociados a la lucha contra el subdesarrollo en todas sus manifestaciones (hambre, pobreza, mortalidad infantil... o, incluso, justicia y gobernanza) es, probablemente, el que más cambios radicales está registrando.

Con la vigencia de los Objetivos del Milenio (2000-2015) los países más desarrollados se comprometían a ayudar a los más pobres a intentar salir de la pobreza. De hecho, el número de pobres en el mundo se ha reducido drásticamente por, sobre todo, la reducción de la pobreza extrema en China. Con los ODS ya no se trata de que los países del Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) de la OCDE hagan llegar su ayuda al cacareado nivel del 0,7% que nunca ha llegado a alcanzarse o a la obsesión por la lucha contra la pobreza extrema, sino a que los propios países del Sur movilicen sus recursos internos para salir de la pobreza con, esto sí, la

colaboración de la ayuda al desarrollo que ya no solo viene de los países del CAD ricos, sino de otros donantes tan o más importantes como puedan ser China o varios países emergentes de desarrollo medio en colaboración Sur-Sur o triangular (Alonso, 2019) y que consigan atraer inversiones extranjeras estratégicas para su desarrollo, remesas de emigrantes y financiaciones de las nuevas instituciones financieras para no quedar al margen del sistema internacional, como les sucedía en el pasado a los países menos avanzados.

Contradictorio es, además, que si los países pobres quisieran converger hacia los niveles de consumo de los actuales países ricos, el mundo sería insostenible, pues hay «límites al crecimiento» (Pilling, 2019; Taibo, 2019) y, además, los países pobres presentan entre sí una cada vez más palpable diferenciación con creciente presencia de países de renta media en el sistema económico internacional (Lopes, 2019).

Todo esto quiere decir que la búsqueda de los ODS asociados al subdesarrollo debe basarse en tomar conciencia de la interdependencia en que el mundo actual debe vivir, tratando de impulsar decididamente los ODS y los Bienes Públicos Globales en un proceso de responsabilidad compartida en el que la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) va hacia una irrelevancia creciente en relación con otras realidades desarrolladoras, pese a lo cual la OCDE y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (UNDP) van realizando análisis de la ayuda en el contexto de la Alianza Global para una cooperación eficaz al desarrollo (AGCED), que en el entorno ODS y con la aparición de nuevos donantes supera el marco establecido en las reuniones de Accra de 2008 y Busan de 2011. La concesión del Premio Nobel de Economía de este año a ▷

Abhijit Banerjee, Esther Duffo y Michael Kremer por sus estudios en el MIT sobre la efectividad de las medidas para aliviar la pobreza mundial va en este sentido.

A juzgar por los disturbios que se han producido en varios países, con manifestantes quemando las calles y registrando muertos por enfrentamientos con las policías, muchas veces basados en noticias falsas (*fake news*), habría que reconocer que los ODS menos avanzados son los que se refieren a un trabajo digno (ODS n.º 8) y reducción de las desigualdades (ODS n.º 10) (Wilkinson, 2019), mientras que el ODS n.º 9 (industria e innovación) avanza de forma automática por impulso de la revolución tecnológica (Baldwin, 2019; Martínez, 2019; Dans, 2019).

Lo que queda claro es que la consecución de los ODS es un objetivo a muy largo plazo, como pone de manifiesto que la Unión Africana haya diseñado una Agenda 2063 para sus Estados miembros, mucho más allá, pues, del Objetivo/Agenda 2030 que Naciones Unidas estableció al aprobar los ODS.

Mientras tanto, los países miembros de Naciones Unidas van comunicando, con pocas excepciones, sus planes nacionales de actuación para avanzar en los ODS, y esto es ya positivo o, al menos, un consuelo, ya que hay varios ODS en los cuales se han registrado pocos avances, quizás porque su propia formulación no daba lugar a que pudieran adoptarse políticas lo suficientemente claras para hacerlos avanzar.

El ODS que ha quedado más atrasado a la vista del proteccionismo y los pocos avances en el sistema multilateral es el n.º 17, que llama a la colaboración de todos para alcanzar los objetivos y que hoy podemos afirmar que está en crisis por el auge de los populismos ligados a nacionalismos y al manifiesto

menoscabo de las organizaciones internacionales que deberían estar al frente de la cooperación internacional.

6. La Unión Europea, el *brexit* y la zona euro

El 2019 ha sido un año lleno de acontecimientos institucionales para la Unión Europea, en que las dos presidencias semestrales de Rumanía y Finlandia (con una primera ministra socialdemócrata elegida el 10 diciembre 2019, Sanna Marin, de 34 años) o los presidentes salientes de la Comisión Europea (Jean-Claude Juncker) y del Consejo Europeo (Donald Tusk) no han podido impedir el protagonismo que han tenido los líderes de los principales Estados miembros en la marcha de la UE, con la sola excepción del *brexit*, en que el comisionado para negociar con los británicos, Michel Barnier, ha conseguido mantener la unidad de acción europea frente a Londres.

Tras las elecciones europeas celebradas en todos los Estados miembros de la UE a finales de mayo, el Parlamento Europeo eligió al socialista italiano David Sassoli, el 3 de julio, como presidente. Los cuatro grandes de la UE se concertaron para nombrar a la ministra alemana cristiano-demócrata Ursula von der Leyen como presidenta de la Comisión, al belga Charles Michel como presidente del Consejo Europeo y de las Cumbres del Euro, a Christine Lagarde como presidenta del Banco Central Europeo y a Josep Borrell como vicepresidente de la Comisión y alto representante de la UE para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad.

La designación de Von der Leyen se hizo en contra del deseo del Parlamento de que el presidente de la Comisión Europea fuera el líder del grupo político más votado en las ▷

elecciones al Parlamento Europeo (en este caso, el alemán cristiano-demócrata Weber). Después de los *hearings* ante el Parlamento —que dejaron fuera a tres candidatos a comisario— la Comisión Von der Leyen pudo entrar en funciones, con un mes de retraso, el 1 de diciembre de 2019, tras haber recibido el plácet del Parlamento Europeo el 27 de noviembre, dándose la anomalía de que no habrá comisario británico a pesar de que la salida del Reino Unido de la UE se producirá el 31 de enero de 2020.

Con relación al abandono del Reino Unido de la Unión tras el referéndum convocado por el premier David Cameron el 23 de junio de 2016 (52,5% a favor de la salida con el 71,8% de participación) se ha producido un complejo proceso desde que la sustituta de Cameron, Theresa May, desencadenara la negociación de la salida el 28 de marzo de 2017, tras la decisión del Tribunal Superior británico de que el Parlamento debía ser consultado para avanzar. May fue tratando una salida negociada (blanda) de Europa teniendo en cuenta que el propio Gobierno británico había elaborado un libro blanco, presentado en julio de 2018, en el que se reconocía que un *brexit* duro sin negociación de salida tendría unos efectos muy negativos para la economía británica que no compensaba la supuesta plena autonomía de decisión que reclamaban los «*brexiter*», ya que muchos de los grandes retos que tenía que asumir Gran Bretaña eran comunes a los que debía solventar la UE en general (migraciones, proteccionismo de Trump y seguridad) (Anchuelo *et al.*, 2019).

Tras las solicitudes de aplazamientos y el rechazo por el Parlamento de Londres del tratado de salida que May pactó con el Consejo Europeo, la premier británica se vio obligada a anunciar su dimisión el 24 de mayo de 2019, y

los conservadores eligieron a Boris Johnson como jefe de filas el 27 de julio. Johnson trató de impedir los vetos al *brexit* duro que él deseaba con la insólita decisión de suspender el Parlamento el 28 de agosto, decisión que fue anulada por el Tribunal Supremo el 23 de septiembre. Forzado a una nueva prórroga a la salida hasta el 31 de enero de 2020 y convocadas nuevas elecciones para el 12 de diciembre, Johnson consiguió una amplia mayoría conservadora en Westminster (gracias al sistema electoral británico mayoritario y a la desunión de los «*remainers*»), lo cual le permitió hacer aprobar, el 20 de diciembre, su Ley de Salida del Reino Unido de la UE a fecha de 31 de enero de 2020, por 358 votos a favor y 234 en contra, con, además, prohibición de pactar nuevas prórrogas, si bien el Reino Unido se seguirá rigiendo por las normas europeas hasta el 31 de diciembre de 2020 para tratar de minimizar el impacto de la salida (Comisión Europea, 2019).

A partir de 2020 se abre el proceso que debe permitir definir cuál va a ser la relación futura del Reino Unido y la UE una vez Gran Bretaña salga de la Unión. De momento, queda en el aire lo que suceda con Irlanda del Norte, Escocia y Gibraltar, que en el referéndum de 2016 votaron por seguir en la UE y que persisten en su deseo, como ha puesto de manifiesto la líder del Scottish National Party, Nicola Sturgeon. Johnson no acepta que los escoceses celebren un segundo referéndum para independizarse de Gran Bretaña como el que Westminster les autorizó en 2014 y que dio negativo. Irlanda del Norte, por su parte, no quiere que se restablezca la frontera con la República de Irlanda tras el *brexit*. Temas, desde luego, difíciles que quedan sobre la mesa al finalizar 2019. En Europa se teme que el Gobierno de Londres se lance a políticas de paraíso fiscal para tratar de evitar la huida de empresas ▷

tras el *brexít*, con lo que se agravaría la situación actual, denunciada por el comisario Moscovici, de que Irlanda, Luxemburgo, Países Bajos, Bélgica, Chipre y Hungría actúan como paraísos o semiparaísos fiscales.

En razón del *brexít*, Londres ha perdido en 2019 las dos agencias europeas que tenía: la Agencia del Medicamento (que ha pasado a Ámsterdam) y la Autoridad Bancaria Europea (que ha pasado a París). Por el movimiento independentista catalán, Barcelona perdió sus opciones de acoger la Agencia del Medicamento, pero, en cambio, ha recibido el encargo de poner en marcha el superordenador Mare nostrum 5 europeo, cofinanciado por la UE, para que Europa no pierda competitividad respecto a Estados Unidos, China y Japón en capacidad de cálculo.

Al margen del espinoso asunto de la futura relación con el Reino Unido tras el *brexít*, la Comisión Von der Leyen ha fijado como prioridades de su mandato la lucha contra el cambio climático, pretendiendo hacer de la UE la líder mundial en la materia; la inclusión en el mercado común digital en competencia con China y Estados Unidos y la lucha contra el proteccionismo internacional. En un segundo plano también se citan la creación de empleo, la unión energética, la competencia y el mercado interior, la profundización de la unión monetaria entre los diecinueve miembros de la eurozona, la justicia y los derechos fundamentales, y las migraciones (Murray, 2019).

En 2019 se han producido iniciativas para establecer un impuesto sobre las transacciones financieras y para evitar las prácticas fiscales abusivas de las multinacionales, pero no se ha conseguido avanzar, como tampoco que Alemania abandone sus políticas de equilibrio o excedente presupuestario para evitar que Europa caiga en recesión desde el ya muy

bajo crecimiento actual (Celi, 2018). Chistine Lagarde, nueva presidenta del Banco Central Europeo en sustitución de Mario Draghi, que había ostentado la presidencia desde 2011, dejó la presidencia del BCE con tipos interés a cero y medidas reactivadoras de recompra de deuda, ha llamado la atención al llegar a la presidencia del BCE, en noviembre de 2019, sobre la necesidad de usar políticas fiscales para hacer salir a Europa de su bajo crecimiento actual. En este punto hay un choque frontal con Alemania y otros países con excedentes que defienden la ortodoxia presupuestaria a ultranza, de acuerdo con los postulados de la normativa europea que no quieren un cambio hacia una mayor laxitud para superar el actual raquítico crecimiento del 1,1% (De la Dehesa, 2018). Pese a ello, el Plan Juncker de inversiones estratégicas ha seguido movilizándose inversiones, que hasta octubre se cifraron en 81.000 millones de euros, generando inversiones estimadas en 439.000 millones de euros.

También Alemania se ha opuesto al avance hacia la Unión Monetaria que debía concretarse en 2019 con un sistema europeo de garantía de depósitos bancarios.

En su política de defensa de la competencia, la Comisión Juncker adoptó la controvertida decisión, el 6 de febrero, de bloquear la fusión transnacional entre la francesa Alstom y la alemana Siemens, que hubiera creado una situación de casi monopolio europeo en trenes de alta velocidad, mientras que imponía a Google una tercera multa por prácticas restrictivas de la competencia.

A falta de consensos mundiales para hacer avanzar el sistema comercial multilateral, la Unión Europea ha continuado con la política de firma de acuerdos comerciales respetuosos, esto sí, con el artículo xxiv del GATT sobre ▷

acuerdos regionales. El acuerdo más importante que entró en vigor en 2019 (1 de febrero) fue el de Partenariado UE-Japón, que ha tardado en ser ratificado por la oposición para que el capítulo inversiones fuera de competencia comunitaria (Felbermayr, 2019). El acuerdo es tan amplio como el CETA con Canadá, que entró en vigor en 2018, y más que el de Corea del Sur, que lo hizo en 2017, habiéndose firmado un acuerdo marco con Mercosur el 28 de junio de 2019, ahora en trámite de ratificación en la UE y en sus Estados miembros por su carácter mixto.

El acuerdo con Singapur entró en vigor el 21 de noviembre tras su ratificación por los Estados de la UE por su carácter mixto, tras su aprobación por el Parlamento Europeo el 13 de febrero. El de Vietnam está pendiente de aprobación en el Parlamento Europeo y el de México ha sido concluido y adelantan negociaciones con Mercosur, Chile, Nueva Zelanda e Indonesia, además de varios africanos implicados en la negociación del actual acuerdo de asociación ACP-UE de Cotonou que expira en 2020.

En el plano comercial de medidas autónomas cabe resaltar las medidas *antidumping* adoptadas en agosto contra las chapas y bovinas laminadas en caliente originarias de China, Taiwán e Indonesia.

En relación con una nueva ampliación de la UE, el presidente francés Macron se ha mostrado contrario a que empezaran negociaciones con los candidatos potenciales a la adhesión, Bosnia y Herzegovina y Kosovo (este último aún no reconocido por varios países europeos), vetando por el momento avances en las negociaciones de ingreso con Serbia y Montenegro, Albania y Macedonia del Norte, sin que de las negociaciones iniciadas con Turquía en 2005 se hable siquiera, tras el arreglo con Ankara para acoger inmigrantes.

7. España y el sistema económico internacional

Pese al hecho de que el Gobierno de Pedro Sánchez haya estado solo en funciones a lo largo de 2019, al no poder obtener la investidura parlamentaria aun cuando el PSOE fue el partido más votado en las elecciones de 28 de abril y 10 de noviembre, el presidente del Gobierno ha mantenido una nutrida agenda exterior, lo mismo que S M el Rey.

En 2019, España sigue siendo la segunda potencia turística global, su exportación va bien y sigue recibiendo inmigrantes y avanzando en el respeto a los ODS.

Los más importantes eventos de relación de España con el sistema internacional en 2019 abarcan las reuniones de Pedro Sánchez con Macron, Merkel y otros líderes europeos para el nombramiento de españoles en las instituciones europeas y, por otra parte, la celebración en Madrid —del 2 al 15 de diciembre— de la 25 Conferencia de las Partes Contratantes del Acuerdo de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático (COP-25), que debía haberse celebrado en Chile, pero que no pudo ser por los disturbios, con incluso víctimas mortales registradas en Santiago, por un elevado malestar social. La reunión congregó a miles de participantes —miembros de Naciones Unidas, así como de las ONG, juventud y académicos (Thunberg, 2019; Nordhaus, 2019)—, pero sus resultados no han sido demasiado satisfactorios para avanzar en la lucha contra el cambio climático, que es hoy el ODS que suscita mayor aceptación una vez desechadas las tesis negacionistas de Trump, de China y de otros países que han estado ausentes de la COP-25 por no querer adoptar medidas contra el cambio climático, medidas hoy lideradas por la UE, como se ▷

puso de relieve en la COP-25 celebrada en Madrid.

En la nueva Comisión Europea, Josep Borrell, antiguo presidente del Parlamento Europeo (2004-2006) y hasta diciembre de 2019 ministro de Asuntos Exteriores en funciones (mayo de 2018-noviembre de 2019), ha pasado a ser vicepresidente de la Comisión Europea y alto representante de la UE para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad a partir de diciembre, siendo substituido en el Ministerio por Margarita Robles.

La ministra de Economía, Nadia Calviño, presidirá por un año, desde el 8 de mayo, la Junta de Gobernadores del Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD) y José Manuel Campa alcanzó, el 14 de marzo, la presidencia de la Autoridad Bancaria Europea, mientras que Jesús Saurina es nuevo consejero de la Junta Única de Resolución de la UE en un entorno financiero en el que Luis de Guindos sigue desempeñándose como vicepresidente del Banco Central Europeo, Fernando Restoy preside el Instituto de Estabilidad Financiera del Banco de Pagos Internacionales y el gobernador del Banco de España, Pablo Hernández de Cos, ha asumido en 2019 la presidencia del Comité Bancario de Basilea por tres años.

El 5 de junio España salió de la tutela de la UE en la que había entrado por el proceso que propició el rescate de los bancos españoles, si bien la Comisión Europea está dando a España un toque de atención a finales de 2019 por el mayor déficit en las cuentas públicas, que puede derivarse de un menor crecimiento que el proyectado por el Gobierno en el contexto de menor crecimiento —aunque no recesión— anunciado por el FMI y la OCDE, y de los efectos negativos del *brexit* duro sobre el turismo británico hacia España (y más tras la quiebra en septiembre del turoperador británico Tomás

Cook, que estaba trayendo a España 700.000 turistas), o, también, del proteccionismo mundial (ante todo sobre el sector agrario, que pide ayudas a la UE para compensar el problema). Todas estas situaciones están obligando a empresas afectadas y a Administraciones a adoptar precauciones para adaptarse a la situación *postbrexit* y para compensar las sanciones norteamericanas en el plano comercial, tanto por participar en el consorcio Airbus como por sus relaciones con Cuba.

Cristina Gallach asumió, en mayo de 2019, la coordinación de las actuaciones del Gobierno español para cumplir la Agenda 2030 en un movimiento interpretado como de compromiso del Gobierno y la sociedad civil española respecto a los Objetivos de Desarrollo Sostenible en colaboración con la UE y Naciones Unidas y sus agencias. En 2019, en que se han cumplido cien años desde la huelga barcelonesa de la Canadiense (que obligó a la adopción de la jornada de ocho horas), las reivindicaciones contra el excesivo nivel de desempleo, el nivel de las pensiones, la precariedad laboral y la mejora de la condición femenina en todos sus aspectos forman hoy día parte del malestar social que se pide solucionar a los distintos niveles españoles de gobernanza (Estado, autonomías y ayuntamientos), que son, al margen de la lucha contra el cambio climático, los que componen, según las encuestas, el grueso del malestar de una parte de la población española.

Las incertidumbres sobre la investidura del presidente del Gobierno por unas Cortes muy fragmentadas, tras las elecciones generales del 10 de noviembre, y el independentismo en Cataluña tampoco coadyuvan a mejorar la reputación internacional de España, a la que se ha referido el rey Felipe VI en su mensaje de Navidad y que tratan de impulsar España Global y la Cámara de Comercio de España. ▷

Bibliografía

- Acemoglu, D., y Robinson, J. A. (2019). *El pasillo estrecho: Estados, sociedades y cómo alcanzar la libertad*. Barcelona: Deusto.
- Alesina, A., Favero, C., & Giavazzi, F. (2019). *Austerity: When it Works and when it doesn't*. Princeton University Press.
- Alfaro, M., et al. (2019). *Agenda 2030: claves para la transformación sostenible*. Madrid: Catarata.
- Alonso, J. A., Aguirre, P., y Santander, G. (2019). *El nuevo rostro de la cooperación internacional para el desarrollo: actores y modalidades emergentes*. Madrid: Catarata.
- Anchuelo, A., Feis, E., y Steinberg, F. (coords.) (2019). *La Unión hace la fuerza: Europa ante los desafíos del siglo XXI*. Barcelona: Deusto.
- Ávila, A. M. (2019). La evolución del Sistema de Solución de Diferencias de la OMC. *Boletín de Información Comercial Española* (3116).
- Baldwin, R. E. (2019). *The Globotics Upheaval: Globalisation, Robotics and the Future of Work*. Londres: Weidenfeld and Nicolson.
- Bernanke, B. S., Geitbner, T. F., & Paulson Jr., H. M. (2019). *Firefighting: the Financial Crisis and its lessons*. Penguin Books.
- Bulmer-Thomás, V. (2018). *The Empire in Retreat: The Past, Present and Future of the United States*. New Haven: Yale University Press.
- Bulmer, S., & Paterson, W. E. (2018). *Germany and the European Union: Europe's Reluctant Hege-mon*. London: Macmillan, Red Globe Press.
- Celi, G. et al. (2019). *La crisis de la eurozona; la brecha entre el norte y el sur de Europa*. Barcelona: RBA.
- COFIDES (2019). El papel de la financiación climática en la consecución del Acuerdo de París. *Boletín de Información Comercial Española* (3109).
- Crespo, C., et al. (2019). Conversaciones sobre economía internacional: resumen de los principales aspectos tratados en el «Workshop in International Economics 2019». *Boletín de Información Comercial Española*, (3118).
- Dans, E. (2019). *Viviendo en el futuro: claves sobre cómo la tecnología está cambiando nuestro mundo*. Barcelona: Deusto.
- De la Dehesa, G. (2018). *La crisis de la Eurozona. ¿Una crisis autoinflingida?* Madrid: Alianza.
- European Commission (2019). Brexit Contingency Package. Vol. 1: Key Information for Citizens and Businesses; Vol. 2: Stakeholders Notices; y Vol.3: Communications on Preparedness and Legal Acts. Publications Office of the EU.
- Felbermayr, G. (2019). The EU-Japan Economic Partnership Agreement and the Revitalisation of the International Liberal Economic Order. *Real Instituto Elcano, ARI 22/2019*.
- Fifield, A. (2019). *The Great Successor: The Secret Rise and Rule of Kim Jong Un*. Nueva York: Public Affairs.
- Frankapan, P. (2019). *Las nuevas rutas de la seda: presente y futura del mundo*. Barcelona: Crítica.
- Fukuyama, F. (2019). *Identidad; la demanda de dignidad y las políticas de resentimiento*. Barcelona: Planeta.
- García Grande, E., y Echevarría, J. L. (2019). USMCA: una primera aproximación al nuevo NAFTA. *Boletín de Información Comercial Española* (3110).
- Garicano, L. (2019). *El contraataque liberal*. Barcelona: Península.
- González, A. (2019). Cómo puede el comercio contribuir a crear una sociedad mejor para todos. *Anuario Internacional CIDOB*.
- Goodhart, D. (2019). *The road to somewhere: the Populist Revolt and the future of Politics*. Oxford University Press. ▷

- Granell, F. (2019). Contestación al discurso de ingreso en la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras de España (RACEF) de la académica Nuria Chinchilla. *Hacia una economía más humana y sostenible*. RACEF.
- Guinea, M., y Díaz, J. (2019). *El cumplimiento de la Comisión Europea con sus ciudadanos*. Madrid: Marcial Pons.
- Iñarritu, B. (2019). *La gobernanza económica de la Unión Europea*. Barcelona: Deusto.
- Jas, N., & Boudia, S. (2019). *Gouverner un monde toxique*. Versailles: Quae editions.
- Lardy, N. (2019). *The State Strikes Back: The End of Economic Reform in China?* Washington: Peterson Institute of International Economics.
- Lewis, M. (2019). *El quinto riesgo: un viaje a la Casa Blanca de Trump. ¿Qué ocurre cuando las personas que llevan las riendas de un gobierno no tienen la más remota idea de cómo funciona?* Barcelona: Deusto.
- Lopes, C. (2019). *Africa en transformación: desarrollo económico en la edad de la duda*. Madrid: Catarata.
- López Penacho, J. (2019). *La farsa de las Startups: la cara oculta del mito emprendedor*. Madrid: Catarata.
- Lynch, E. (2019). *Insurrections paysannes: de la terre à la rue. Usages de la violence au xx siècle*. París: Vendémiaire.
- Maçaes, B. (2018). *Belt and Road: A Chinese World Order*. Londres: Hurst.
- Martín Aceña, P. (2019). *Historia del Fondo Monetario Internacional*. Madrid: Catarata.
- Martínez, I. (2019). *La quinta revolución industrial: cómo la comercialización del espacio se convertirá en la mayor expansión industrial del siglo XXI*. Barcelona: Deusto.
- Merino, P. A., y Martínez Pérez, J. M. (2019). China, entendiendo su desaceleración económica durante 2018. *Boletín de Información Comercial Española* (3113).
- Milanovic, B. (2019). *Capitalism alone: The Future of the System that Rules the World*. Cambridge: Harvard University Press.
- Muñoz de Bustillo, R. (2019). *Mitos y realidades del Estado del Bienestar*. Madrid: Alianza.
- Murray, D. (2019). *La extraña muerte de Europa: identidad, inmigración, islam*. Madrid: EDAF.
- Nordhaus, W. (2019). *El casino del clima: por qué no tomar medidas contra el cambio climático conlleva riesgo y genera incertidumbre*. Barcelona: Deusto.
- Ontiveros, E. (2019). *Excesos y amenazas a la prosperidad global*. Barcelona: Planeta.
- Phillips, P. (2019). *Megacapitalistas: la élite que domina el dinero y el mundo*. Barcelona: Roca Editorial.
- Piketty, T. (2019). *Capital e ideología*. Barcelona: Deusto.
- Pilling, D. (2019). *El delirio del crecimiento*. Madrid: Taurus.
- Pitron, G. (2019). *La guerra de los metales raros: el lado oculto de la transición energética y numérica*. Barcelona: Península.
- Portell, J. (2019). *Un gramo de cacao: perspectivas y futuro de la agricultura africana*. Madrid: Catarata.
- Prada, A. (2019). *Crítica del hipercapitalismo digital*. Madrid: Catarata.
- Ramió, C. (2019). *Inteligencia artificial y Administración pública*. Madrid: Catarata.
- Rifkin, J. (2019). *El Green Deal Global*. Barcelona: Paidós.
- Rodrik, D. (2018). *Hablemos claro sobre el comercio mundial: ideas para una globalización inteligente*. Barcelona: Deusto. ▷

- Roos, J. (2019). *Why not default. The Political Economy of Foreign Debt*. Princeton University Press.
- Secretaría de Estado de Comercio (2019). La crisis financiera diez años después. *ICE, Revista de Economía* (906).
- Secretaría de Estado de Comercio (2019). Multinacionales en un cambiante contexto internacional. *ICE, Revista de Economía* (909).
- Sevilla, J. (2019). *Reforzar el bienestar social: del ingreso mínimo a la renta básica*. Barcelona: La Caixa.
- Stiglitz, J. (2019). *Progressive Capitalism for an Age of Discontent*. Nueva York: Norton.
- Subdirección General de Política Comercial de la Unión Europea (2019). Acuerdo de partenariado económico UE-Japón. *Boletín de Información Comercial Española* (3115).
- Subdirección General de Política Comercial de la Unión Europea (2019). La empresa española ante el *brexit*. *Boletín de Información Comercial Española* (3107).
- Taibo, C. (2019). *El decrecimiento explicado con sencillez*, 5.ª ed. Madrid: Catarata.
- Thunberg, G. (2019). *Nuestra casa está ardiendo*. Barcelona: Lumen Penguin Random House.
- Tooze, A. (2018). *Crash: cómo una década de crisis financiera ha cambiado el mundo*. Barcelona: Critica.
- Velasco, C. (2019). *Las independencias de África: de las primeras resistencias anticoloniales a la formación de nuevos Estados*. Madrid: Catarata.
- Velasco, R. (2019). *Las fisuras del bienestar en España*. Madrid: Catarata.
- Vidal, M. (2019). *La era de la humanidad. Hacia la quinta revolución industrial*. Barcelona: Deusto.
- Von Weizsäcker, E., & Wijkman, A. (2018). *Come On!: Capitalism, Short-termism, Population and the Destruction of the Planet*. Club of Rome.
- Wallace Wells, D. (2019). *El Planeta inhóspito: la vida después del calentamiento*. Barcelona: Debate.
- Zuboff, Sh. (2019). *Surveillance Capitalism*. Londres: Profile Books.



*Francisco Marqués Marqués**

LOS PROGRAMAS DE SALUD Y BIENESTAR EN EL TRABAJO COMO PALANCA PARA LA SOSTENIBILIDAD EMPRESARIAL

La salud de los trabajadores y su bienestar son elementos fundamentales para la productividad y la sostenibilidad de las empresas. En este artículo se reflexiona sobre la respuesta que habría que dar a las amenazas actuales del tejido empresarial, principalmente el absentismo, la baja productividad y el envejecimiento de población trabajadora. A estos retos se suman la cuarta revolución industrial, con la robótica, la industria 4.0 y la economía digital, entre otras.

Palabras clave: trabajadores, productividad, economía digital, industria 4.0.

Clasificación JEL: J28, J58.

1. El coste de la no prevención

Hoy, pocos discuten que la inversión en un entorno y una organización del trabajo más seguros y saludables ha conducido a un descenso significativo del número de accidentes y enfermedades profesionales. Ha salvado muchas vidas y evitado un inmenso sufrimiento humano, pero, además, desde el punto de vista económico, también es rentable¹.

* Director del Departamento de Promoción de la Salud y Epidemiología Laboral del Instituto Nacional de Seguridad y Salud en el Trabajo. Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social.

Versión de diciembre de 2019.

DOI: <https://doi.org/10.32796/bice.2020.3119.6955>

¹ Así se pone de manifiesto en la Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, relativa a un marco estratégico de la UE, en materia de salud y seguridad en el trabajo 2014-2020 (COM/2014/0332 final) (<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=celex%3A52014DC0332>).

La mejora de la salud y la productividad de los trabajadores constituyen activos estratégicos no solo para las empresas en mercados locales y mundiales, sino también para las sociedades en su conjunto. La seguridad, la salud y el bienestar en el trabajo deben ocupar un lugar preeminente en los programas nacionales e internacionales y conducir a la generación de una cultura genuina de la promoción de la salud, dentro y fuera del centro de trabajo. Para alcanzar ese objetivo es necesario impulsar la movilización de las partes interesadas del sector público, gubernamental, empresarial y de la sociedad civil, a nivel internacional.

Cada vez hay una mayor evidencia de la importancia tanto de realizar actividad física como de reducir el sedentarismo, ya que ambos factores tienen una clara influencia en la mejora de la salud, en la prevención de las enfermedades crónicas y, por tanto, en la ▷

calidad y la esperanza de vida de la población. La práctica habitual de actividad física, de moderada intensidad, aumenta la autoconfianza y mejora el funcionamiento intelectual.

Es este cambio de orientación algo que constituye una tendencia; los informes periódicos de Buck Consultants identifican un interés creciente en promover una cultura de bienestar en la empresa que se gestiona fundamentalmente como parte del valor que se ofrece a los empleados y que se enfoca en su relación con la mejora del *engagement*, la atracción y retención del talento y la productividad como resultado de este enfoque (Buck Consultant, 2018).

Otra realidad actual es que para una visión holística de la salud ya no basta con contemplar solo los aspectos ligados al medio ambiente de trabajo. Las amenazas al bienestar pueden estar relacionadas, o no, con el trabajo, del mismo modo que los elementos promotores

de salud pueden estar vinculados, o no, a aspectos laborales. Unos y otros configuran la salud y bienestar de la población trabajadora, que depende de las condiciones de seguridad, de salud y bienestar de los lugares de trabajo y que modula, en definitiva, la salud y el bienestar de la población en su conjunto (Schulte et al., 2015).

Entre los factores de trabajo asociados a los riesgos psicosociales que pueden generar insatisfacción y falta de bienestar se incluyen: una carga de trabajo y un ritmo de trabajo excesivos, la inseguridad laboral, horarios de trabajo inflexibles, horarios de trabajo irregulares, imprevisibles o socialmente inadecuados, escasas relaciones interpersonales, falta de participación, un papel poco claro en la organización, una escasa comunicación, escasas perspectivas de carrera profesional y exigencias contradictorias entre el trabajo y el ▷

GRÁFICO 1
TRANSICIÓN DE LA PREVENCIÓN A LA SALUD INTEGRAL DE LOS TRABAJADORES



Fuente: elaboración propia.

hogar. La Segunda Encuesta Europea de Empresas sobre Riesgos Nuevos y Emergentes (ESENER-2), realizada en 2014 por la Agencia Europea de Seguridad y Salud en el Trabajo (EU-OSHA), es una encuesta multinacional a gran escala dirigida a organizaciones, que abarca 36 países europeos. Algunos datos de esta encuesta invitan al optimismo, ya que el 55% de los centros de trabajo españoles ha aplicado, en los últimos tres años, alguna medida para prevenir los riesgos psicosociales. Las más habituales son la reorganización del trabajo (40%) y el asesoramiento confidencial para trabajadores (31%). Otras, como la puesta en marcha de un procedimiento de resolución de conflictos y la intervención en caso de demasiadas horas de trabajo u horario irregular, se aplican con menor frecuencia (27% y 18% de los centros, respectivamente) (INSHT, 2015a).

Los costes totales de los trastornos de salud mental en Europa (relacionados y no relacionados con el trabajo) se han estimado en 240.000 millones de euros al año, de los cuales más de la mitad (136.000 millones) se vinculan con la pérdida de productividad, incluido el absentismo ligado a bajas por enfermedad. En este mismo sentido, el informe de 2012, de la Red Europea del Corazón, estimó que el coste de dichas enfermedades para la economía de la UE, en 2009, fue de 196.000 millones de euros. En España, este coste supuso el 8% del gasto sanitario total (ENWHP, 2009).

No podemos olvidar otras enfermedades, con un alto coste social, como son los trastornos musculoesqueléticos o la diabetes, en las cuales la promoción de la salud tiene también un papel preventivo relevante.

En definitiva, es necesario crear más entornos propicios que protejan la salud física y mental o emocional y que promuevan el comportamiento saludable, utilizando incentivos y

desincentivos, medidas reglamentarias y fiscales, leyes y otros tipos de normativas, así como la educación para la salud, con el objetivo último de promover trabajos saludables en todas las edades, lema de la anterior campaña de la Agencia Europea para la Seguridad y la Salud en el Trabajo (EU-OSHA, 2015).

Es obvio que esta tarea no podría llevarse a la práctica sin el firme compromiso de las gerencias de las empresas, de la capacitación de los gestores de recursos humanos, de los líderes y sublíderes que sean capaces de motivar y poner en valor los grandes beneficios que la salud y el bienestar tienen para la empresa, para el trabajador y para la sociedad. Si hace una década se hablaba de globalización, ahora estamos en la era de la «conectividad». La telemática y las redes sociales y empresariales han cambiado la manera no solo de trabajar, también de relacionarse. Esto obliga a que las empresas necesiten contar con líderes que sean capaces de gestionar los talentos de forma más eficiente.

Este enfoque entronca claramente con los objetivos de la responsabilidad social corporativa (RSC). Ya está perfectamente demostrado que invertir en promoción de la salud y bienestar es rentable, pero además se cumple con un compromiso ético de las empresas de contribuir a mejorar el estado de salud y el bienestar, no solo de sus trabajadores, también de sus familias y de la comunidad donde están ubicadas.

Crear un entorno de trabajo seguro y saludable no es fácil, ni tampoco extremadamente difícil. Se puede conseguir el objetivo de «trabajadores sanos, motivados y competentes, en empresas seguras, saludables, socialmente responsables y sostenibles», pero hay que hacerlo poco a poco y de forma secuencial, buscando que las intervenciones concuerden con el ▷

nivel de compromiso de la empresa y con los recursos disponibles.

Los beneficios de una gestión integral de la salud de los trabajadores, más allá de los requerimientos legales, se pueden ver reflejados tanto a nivel individual (trabajador) como a nivel de la organización (empresa), y en beneficio de la sociedad en su conjunto.

Finalmente, está el reto del retorno o vuelta al trabajo de personas con ausencias medias o prolongadas por enfermedad. El absentismo y la falta de rendimiento, y su repercusión en la productividad y competitividad de la empresa, se han convertido últimamente en motivo de preocupación, no tan solo para las empresas, sino también para los países y la sociedad en general, máxime si la ausencia al trabajo acaba con la salida del trabajador del mercado laboral y su acceso a una pensión por incapacidad².

Los trabajadores de más edad presentan un riesgo mayor de jubilación anticipada por incapacidad y de ausencias prolongadas por enfermedad, cuyos costes resultan significativos. Un reciente documento de la Agencia Europea para la Seguridad y Salud en el Trabajo ofrece información actualizada sobre los conocimientos relativos a los sistemas, los programas y las intervenciones en materia de rehabilitación y reincorporación al trabajo y sus distintos componentes. En el documento se analizan las pruebas actuales, en relación con la eficacia de las intervenciones, y se exploran los factores subyacentes a unas experiencias de rehabilitación y de reincorporación al trabajo (EU-OSHA, 2016).

Los programas de vuelta al trabajo (muy poco frecuentes en España) consisten

principalmente en establecer una serie de acciones en la empresa, en colaboración o no con otros organismos o entidades, para facilitar la rápida reincorporación de los trabajadores de baja por enfermedad o accidente, y en las mejores condiciones.

Los beneficios de estos programas se producen a dos niveles:

- Para el trabajador, ya que mantiene su capacidad de trabajo y su empleo, los ingresos, la autoestima, la estabilidad familiar y los lazos sociales y, obviamente, su salud tanto física como mental y social.
- Para la empresa, en términos de productividad, reducción del absentismo, aumento de la satisfacción y de la motivación de los trabajadores, retención de los trabajadores clave, disminución de los costes de formación o sustitución ligados a la rotación involuntaria del personal, mejora de la calidad del producto o servicio, etcétera.

Los principios en los que se basa un buen programa de vuelta al trabajo, siempre desde un enfoque proactivo y de aproximación a las necesidades del trabajador en cuestión, son:

- La intervención precoz.
- La implicación del trabajador y de sus representantes.
- El compromiso de la dirección.
- La existencia de una política integral de salud en la empresa y de la asignación de responsabilidades en el liderazgo y ejecución del programa.
- Unas soluciones a medida y flexibles para las que se pongan a disposición los recursos adecuados. ▷

² Los datos del último informe Adecco sobre absentismo dan una cifra de unos costes directos de más de 5.000 millones de euros, equivalente al 0,4% del PIB (<https://www.adeccoinstitute.es/wp-content/uploads/2019/06/VIII-Informe-Absentismo.pdf>).

En sintonía con el objetivo de la Campaña Europea de «Trabajos saludables en cada edad», basada en el proyecto del Parlamento Europeo titulado «Trabajo más seguro y saludable a cualquier edad», dirigido por la EU-OSHA, el Instituto Nacional de Seguridad y Salud en el Trabajo (INSST) viene desarrollando herramientas para promover hábitos de vida saludables, aportando materiales, infografías, vídeos e informes técnicos que se pueden encontrar en el portal temático sobre Promoción de la Salud, alojado en la página del INSST (INSST, 2019).

2. ¿Cuál es el marco conceptual de la promoción de la salud en los lugares de trabajo (PST)?

La empresa se responsabiliza de la seguridad y salud de sus trabajadores, pero debe también mejorar la calidad del trabajo, potenciando los recursos para promocionar la calidad de vida, la salud y el bienestar.

Al margen de los ámbitos más propios del individuo, están, también, los de la salud medioambiental, entre los que podemos considerar aquellos propios de los ambientes de trabajo: riesgos biológicos, físicos o químicos, más propios de la prevención de riesgos laborales, pero también los vinculados al medio ambiente extralaboral, a los que la empresa puede contribuir mediante políticas de movilidad, disminuyendo el uso del vehículo privado en los desplazamientos y reduciendo las emisiones de CO₂ y mejorando la seguridad vial, o bien implantando sistemas de gestión ambiental, con selección de los residuos urbanos que genera, reciclaje de papel para fotocopias de uso interno, control del consumo de agua y luz, etcétera.

En los últimos años se han globalizado los mercados, se han mejorado los niveles de vida,

pero también se han incrementado factores negativos como los hábitos alimentarios inapropiados, la disminución de la actividad física y un mayor consumo de tabaco y otras drogas. Todos ellos, unido al progresivo envejecimiento de la población, como consecuencia de la prolongación de la esperanza de vida y de la mejora de la atención sanitaria y de los procesos asistenciales, han sido factores determinantes del incremento de la prevalencia de enfermedades crónicas, incluidas la obesidad, la diabetes mellitus, las enfermedades cardiovasculares, la hipertensión y los accidentes cerebrovasculares, y algunos tipos de cáncer; causas, cada vez más importantes, de discapacidad y muerte prematura, aparte de suponer una carga adicional para los presupuestos sanitarios nacionales.

Por su parte, el Sistema Nacional de Salud, tradicionalmente, ha centrado su actuación en las personas enfermas, pero el estado del bienestar ha entrado en crisis de sostenibilidad y es necesario desarrollar y reforzar estrategias de actuación en la población sana, de forma que esta actuación preventiva ralentice el deterioro de la salud, mejorando el desempeño de la actividad laboral de una población trabajadora cada vez más añosa.

El lugar de trabajo es un entorno muy apropiado para el desarrollo de actuaciones de promoción y prevención de la salud. En este ámbito surge la Promoción de la Salud en el Trabajo (PST), definida por la Red Europea de Promoción de la Salud en el Trabajo (ENHWP), en su Declaración de Luxemburgo, como «aunar los esfuerzos de los empresarios, los trabajadores y la sociedad para mejorar la salud y el bienestar de las personas en el lugar de trabajo»³. ▷

³ ENHWP. Luxembourg Declaration on Workplace Health Promotion, 1997 (updated april 2018). Recuperado el 4 de diciembre de 2019 (http://www.move-europe.it/file%20pdf/2018%20Version%20Luxembourg_Declaration_V2.pdf).

La PST es una estrategia empresarial moderna que aspira a aumentar la capacidad individual de la población trabajadora para mantener su salud y calidad de vida. Por tanto, la PST debe incluir medidas dirigidas al individuo y al ambiente, que persigan no solo controlar el riesgo derivado de la actividad laboral, sino ir más allá, implantando actuaciones dirigidas a proteger y mejorar la salud de los trabajadores.

La relación entre ciertos factores de riesgo y el incremento del absentismo laboral y el descenso de la productividad de las organizaciones ha sido ampliamente analizada. En la literatura científica se describe que los trabajadores con falta de sueño presentan dos veces más problemas de rendimiento que el resto (Doi *et al.*, 2003), que la mala gestión del estrés ocasiona pérdidas de 5,3 horas por semana y trabajador (Burton *et al.*, 1999), que los trabajadores con sobrepeso o con obesidad presentan mayor número de bajas, o que las personas que no hacen ejercicio reportaban el doble de bajas que las personas que hacían ejercicio al menos una vez por semana (Casajús y Vicente-Rodríguez, 2011).

Aceptemos, por tanto, que las iniciativas saludables reportan beneficios económicos a las organizaciones que las implementan, en términos de incremento de la productividad, competitividad y sostenibilidad de las empresas, y la disminución de los costes sanitarios y de la Seguridad Social. Por cada euro gastado en programas de prevención, salud y bienestar se obtiene un retorno de la inversión promedio de 2,54 euros, aunque este retorno no revierte directamente en el empleador, aunque sí en el sistema (Kreis y Bödeker, 2004; Carpintero *et al.*, 2014).

En este sentido, el INSST ha puesto a disposición de las empresas una herramienta de

apoyo para la gestión de los programas de promoción de la salud en el trabajo. Su utilidad tiene un enfoque doble, pues, por una parte, aporta una orientación sobre la calidad metodológica que los programas deben contemplar y, por otra, permite realizar una estimación del retorno económico de la inversión realizada en este contexto⁴.

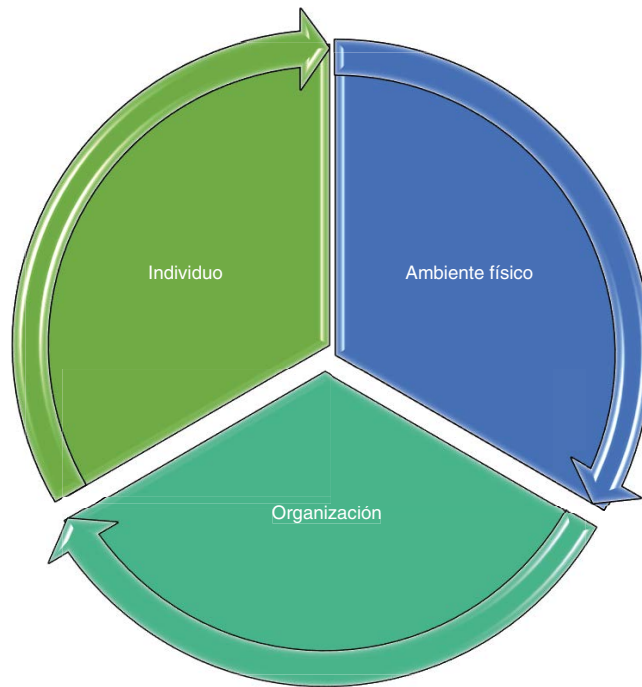
La salud no deja de ser el resultado de la interacción de una serie de factores ligados a la biología humana, a los hábitos de vida y a las creencias y actitudes de la persona, a los entornos laboral y extralaboral, a los servicios de salud y a una serie de factores transversales como el desarrollo económico, tecnológico, social, cultural y demográfico (OMS, 2013).

Algunos de estos factores no pueden controlarse desde la empresa, sin embargo otros sí. La gestión de la salud en el trabajo no deberá, en ningún caso, centrarse en la persona como «causante» de sus males, sino que requerirá de una actuación equilibrada a tres niveles:

- *Individuo*: mejorando la sensibilización, conocimiento y habilidades de la persona, y promoviendo un cambio de actitudes y comportamiento.
- *Entorno*: creando entornos físicos y sociales que promuevan buenos hábitos de salud y que permitan elecciones seguras y saludables.
- *Organización*: integrando los objetivos de salud en los objetivos de la empresa, estableciendo incentivos para reforzar los comportamientos y asignando recursos, entre otras cosas. ▷

⁴ Las definiciones de cada concepto y las asunciones matemáticas se describen en la propia herramienta (https://www.insst.es/aip/-/asset_publisher/2klzdOfrKZo9/content/herramienta-para-la-valoracion-de-los-programas-de-promocion-de-la-salud-en-el-trabajo-ano-2018-en-catalogo-?).

GRÁFICO 2
NIVELES DE ACTUACIÓN



Fuente: elaboración propia.

La consecuencia lógica de esta perspectiva es la prioridad de las actuaciones sobre las condiciones estructurales, de la organización y ambientales por encima de las condiciones individuales y de comportamiento. En una organización saludable, el ambiente de trabajo permite al trabajador utilizar plenamente todo su potencial. Esto implica no solo una gestión responsable de los riesgos para la salud y la seguridad (riesgos físicos, biológicos, químicos, psicosociales), sino que debe ser también una posibilidad para el trabajador de desarrollarse y crecer hasta su máximo nivel. Para ello es esencial mantener un equilibrio adecuado en relación con el clima laboral, la formación y el estilo de gestión, así como asegurar una comunicación, unos comportamientos y unas actitudes de apoyo en la organización.

2.1. La promoción de la salud más allá de la prevención de riesgos

La prevención de riesgos laborales se refiere al conjunto de actividades aplicadas a los individuos, o grupos de riesgo, para evitar la aparición del daño o mitigar sus efectos. En prevención de riesgos laborales, las intervenciones persiguen eliminar o minimizar los riesgos derivados del trabajo; es decir: los accidentes de trabajo, las enfermedades profesionales y las enfermedades relacionadas con el trabajo.

Prevención del daño y promoción de la salud se utilizan frecuentemente como términos complementarios pese a que frecuentemente se produce una superposición del contenido y de las estrategias. De hecho, en lo tocante a salud laboral, la evolución del concepto de salud ha favorecido la migración desde unas ▷

actividades meramente reactivas, y centradas en los problemas, hacia actividades proactivas, que hacen hincapié en los recursos y los factores positivos.

2.2. Experiencias en Europa

A nivel europeo destacaremos que en 1996 nació la Red Europea de Promoción de la Salud en el Trabajo (ENHWP), bajo los auspicios de la Comisión Europea, convirtiendo la promoción de la salud en el lugar de trabajo (PST) en un campo de actuación de la salud pública a nivel nacional y europeo.

El INSST, como miembro fundador de la ENHWP, puso en marcha, en 2013, el proyecto *Red Española de Empresas Saludables* con el interés de reconocer el trabajo de las empresas en el ámbito de la mejora de la salud y bienestar de sus trabajadores, así como promover la cultura de la salud, y el intercambio de experiencias empresariales. En el marco de este proyecto se han desarrollado herramientas para evaluar aspectos tales como tabaquismo, actividad física, nutrición, estrés, alimentación, salud mental, gestión de la edad y gestión de las enfermedades crónicas. El proyecto persigue igualmente generar alianzas entre las empresas, Administraciones y organizaciones, públicas y privadas, en torno a estos problemas. Se puede encontrar más información sobre el proyecto de las empresas saludables en el portal temático del INSST⁵.

El informe *The Workplace Wellness Alliance* (World Economic Forum, 2013) puso de manifiesto que el promedio del retorno de la inversión (ROI) es de 2,54 euros por cada euro

gastado en programas de bienestar en las empresas. Además, concluyó que el promedio del coste que las empresas pueden recuperar invirtiendo en programas de salud y bienestar es de 545 euros por año.

Sin embargo, no hay consenso sobre los efectos positivos de los programas de salud y bienestar, en términos económicos. La consultora RAND Europa ha desarrollado un modelo económico sujeto a un marco predictivo basado en la identificación de los factores esenciales que impactan en el retorno de la inversión. Usaron datos de una empresa farmacéutica (GSK) así como otras fuentes de información públicas, como el Global Burden of Disease (GBD). Con los datos de GSK el ROI se establece entre 0,26 y 2,12 USD. Financiado por GSK, se publicó un interesante informe que resume la evidencia disponible sobre la efectividad de los programas de salud en el trabajo, subrayando los retos que implica el cálculo del ROI de estas intervenciones (Stepanek *et al.*, 2017).

En España, desde el INSST, como oficina de contacto de la ENHWP, se coordinan las adhesiones a la Declaración de Luxemburgo, a la que ya se han adherido más de ochocientas empresas españolas. Son ya casi cincuenta empresas las que han recibido el reconocimiento a sus buenas prácticas y es creciente el número de candidatas a ese galardón⁶.

2.3. ¿Es posible la promoción de la salud en las pequeñas y medianas empresas (pymes)?

Las pymes presentan unas características diferenciales con respecto a las grandes organizaciones: ▷

⁵ Anualmente, la red celebra su encuentro donde se presentan los casos de éxito y se reconocen las buenas prácticas empresariales. Estas prácticas también pueden consultarse en la web del INSST (<https://www.insst.es/red-espanola-de-empresas-saludables>).

⁶ Ejemplos de buenas prácticas saludables en empresas españolas están disponibles en <https://www.insst.es/buenas-practicas>

- Menor división del trabajo y estandarización de las tareas y condiciones de trabajo.
- Relaciones más próximas entre empresarios y empleados.
- Mayor grado de flexibilidad.
- Se benefician menos de los servicios de prevención de riesgos laborales.
- La cultura de la organización tiende a dar menos valor al bienestar del empleado y a los recursos humanos en general.

Considerando los limitados recursos financieros de las pequeñas organizaciones, es especialmente difícil para las pymes llevar a cabo actividades de promoción de la salud. Además, el actual conocimiento en PST se basa en experiencias llevadas a cabo en grandes organizaciones que deben ser adaptadas y modificadas en relación a las necesidades de las pymes.

3. ¿Cómo llegar a ser una empresa saludable en la práctica?

Una empresa que quiera ser reconocida como «saludable» deberá cumplir, ante todo, con la legislación vigente en prevención de riesgos laborales y, a partir de ahí, establecer intervenciones más allá de dicha legislación. Una empresa no puede ser saludable si previamente no es segura, y una empresa solo será sostenible si es segura y saludable.

Si la empresa supera esta primera fase de evaluación, dependiendo del valor obtenido en los cuestionarios de autoevaluación, se le invitará a proseguir hasta alcanzar el reconocimiento de buenas prácticas⁷.

⁷ Para facilitar a las organizaciones una autoevaluación, el INSST pone a disposición de las empresas varias herramientas de análisis y de mejora de sus actividades. Los cuestionarios de autoevaluación están disponibles en la página web <https://www.insst.es/-/cuestionarios-de-evaluacion-en-pst>, en formato en línea y en PDF descargables.

Para finalizar cabe comentar que cada año, en torno al mes de mayo, se celebra en el INSST el Encuentro de la Red Española de Empresas Saludables⁸.

4. Conclusiones y recomendaciones

Las características de una buena gestión de la salud en el trabajo se pueden resumir en:

- Un diseño sistemático de programas que mejoren la salud del trabajador y de la organización.
- La creación de una cultura de la salud que satisfaga las necesidades tanto de la empresa como del trabajador.
- Una gestión de la salud que se integre en el plan estratégico de la empresa porque es bueno para la salud del trabajador y para la productividad, eficiencia y competitividad de la empresa.
- Una metodología que ayude a las personas a conseguir una salud óptima (emocional, física, social, espiritual e intelectual).
- Una metodología que utilice diversas estrategias para mejorar el conocimiento que sobre la salud tienen los trabajadores y demás actores relevantes y para poner a su disposición un entorno de trabajo que proteja la salud de las personas y que apoye y refuerce las elecciones saludables.
- Promover unas condiciones de trabajo mejoradas, en busca de la calidad y ▷

⁸ El último encuentro tuvo lugar el 8 de mayo de 2019, con la entrega de los certificados de buenas prácticas a las empresas reconocidas ese año (<https://www.insst.es/-/iv-encuentro-de-la-red-espanola-de-empresas-saludables-empresas-seguras-sanas-sostenibles-y-solidarias-en-la-nueva-era-digital>).

TABLA 1
DIMENSIONES QUE EVALÚA EL COMITÉ DE VERIFICACIÓN, COORDINADO POR EL INSST

1. El concepto que tiene la empresa sobre la promoción de la salud en el trabajo (PST)	Que los programas de PST contemplen el concepto de salud biopsicosocial; actúen de forma equilibrada sobre la persona, el entorno y la organización; respondan a los valores de justicia social y poder compartido y se basen en el desarrollo de capacidades individuales y organizativas.
2. Liderazgo	Las intervenciones para aplicar el programa de PST tendrán el apoyo de la dirección y una asignación de recursos adecuados (humanos y materiales); debe existir una política o declaración de PST con implicación expresa de la dirección de la empresa.
3. La participación	Que todos los actores implicados estén integrados en las diferentes fases del proceso, desde el diseño de la evaluación y que se fomente una toma de decisiones compartida.
4. Comunicación	La comunicación debe ser continuada entre y hacia todos los actores implicados, informando puntualmente a la dirección y a los trabajadores de los avances y resultados de las intervenciones.
5. Justificación	Una «buena práctica» en PST debe basarse en un buen conocimiento del contexto y debe priorizar las actuaciones en función de una evaluación de necesidades.
6. Multicomponente	La intervención debe favorecer una aproximación global, multinivel y positiva de la salud y debe tener en cuenta las áreas para la acción recomendadas por la OMS. Así mismo, el proyecto debe integrarse en otros programas internos (PRL, RSC, RR HH, etcétera).
7. Planificación	Los objetivos deben ser coherentes con las necesidades detectadas; los métodos y herramientas serán adaptados a los objetivos y se debe prever un plan de evaluación y mejora: el proceso debe ser un proceso continuo.
8. Colaboración	Las personas y los colaboradores, internos y/o externos, se definirán claramente. La acción llevada a cabo será objeto de un seguimiento continuo por todos los colaboradores.

Fuente: elaboración propia.

la sostenibilidad del trabajo, donde la salud y la seguridad de los trabajadores está asegurada y en las que se cumplen y sobrepasan los requerimientos legales de la normativa vigente.

- Fomentar unos hábitos de vida saludables considerando en las intervenciones cómo puede el entorno de trabajo facilitar y apoyar hábitos, comportamientos y habilidades para una forma de vida más saludable.
- Un entorno facilitador en el que la cultura de la organización refuerza y defiende unos valores éticos que aseguran un trato respetuoso y justo de los trabajadores.

Conseguir el objetivo de trabajadores sanos en empresas saludables debe hacerse de

forma paulatina, buscando que las intervenciones concuerden con el nivel de compromiso de la empresa y con los recursos disponibles.

Todo lo anterior ha de interpretarse al margen de los potenciales beneficios económicos de los programas de salud y bienestar, en la idea de que el objetivo final es mejorar la productividad, atraer el talento y avanzar hacia el concepto de valor global de la inversión (VOI), reforzando de manera positiva el valor de lo intangible⁹.

A todo ello se suma el compromiso de España con los Objetivos de Desarrollo del Milenio y de la Agenda 2030, ya que los objetivos 3, 8, 10 y 11 están claramente vinculados al ▷

⁹ No es casual que todas las empresas que son «top employers» o «best place to work» tengan dentro de su estrategia un programa para mejorar el bienestar corporativo de sus colaboradores (<http://www.capitalhealth.es/roi-vs-voil>).

proyecto de *Red Española de Empresas Saludables*, que tiene por lema promover empresas 4S, seguras, saludables, sostenibles y solidarias e inclusivas¹⁰.

Bibliografía

Agencia Europea para la Seguridad y la Salud en el Trabajo (2016). *Campaña 2016-2017. Trabajos saludables en todas las edades*. Recuperado de <https://osha.europa.eu/es/healthy-workplaces-campaigns/2016-17-campaign-healthy-workplaces-all-ages>

Agencia Europea para la Seguridad y Salud en el Trabajo (2016). *Rehabilitation and return to work: Analysis report on EU and Member States policies, strategies and programmes*. Recuperado de <https://osha.europa.eu/es/publications/rehabilitation-and-return-work-analysis-report-eu-and-member-states-policies-strategi-0/view>

Buck Consultant (2018). *Working well. A global survey of workforce wellbeing strategies*. Recuperado de https://content.buck.com/hubfs/Downloads/Surveys/Buck%202018%20GWS%20Executive%20Summary_final.pdf

Burton, W. N., Conti, D. J., Chen, C. Y., Schultz, A. B., & Edington, D. W. (1999). The role of health risk factors and disease on worker productivity. *Journal of Occupational and Environmental Medicine*, 41(10), 863-877.

Carpintero Pérez, P., Lago Antón, S., Neyra Castañeda, A., y Terol Conthe, I. (2014). ¿Es coste-efectivo el desarrollo de programas de promoción de la salud en los lugares de trabajo? *Medicina y Seguridad del Trabajo*, 60 (236), 566-586. Recuperado de <http://scielo.isciii.es/pdf/mesetra/v60n236/revision2.pdf>

Casajús, J. A., y Vicente-Rodríguez, G. (2011). *Ejercicio físico y salud en poblaciones especiales*.

Exernet. Recuperado de <http://www.munideporte.com/imagenes/documentacion/ficheros/035D0D7E.pdf>

Doi, Y., Minowa, M., & Tango, T. (2003). Impact and Correlates of Poor Sleep Quality in Japanese White-Collar Employees. *Sleep*, 26(4), 467-471.

ENWHP (2009). *A guide to the business case for mental health*. Recuperado de https://www.enwhp.org/resources/toolip/doc/2018/04/23/mentalhealth_broschuere_businesscase.pdf

Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo (2015). *Factores de riesgo de enfermedades cardiovasculares en la población trabajadora según la Encuesta Nacional de Salud 2011/2012*. Recuperado de <https://www.insst.es/documents/94886/514312/Riesgo+cardiovascular/4f176ab6-5da8-4b21-a2e2-d12860db1414>

Instituto Nacional de Seguridad y Salud en el Trabajo (2019). *Portal de Promoción de la Salud*. Recuperado de <https://www.insst.es/promocion-de-la-salud>

Kreis, J., & Bödeker, W. (2004). *Health-related and economic benefits of workplace health promotion and prevention. Summary of the scientific evidence*. BKK Bundesverband. Recuperado de https://www.enwhp.org/resources/toolip/doc/2018/04/24/iga-report_3_english.pdf

Organización Mundial de la Salud (2013). *Ambientes de trabajo saludables: un modelo para la acción: para empleadores, trabajadores, autoridades normativas y profesionales*. Recuperado de http://www.who.int/phe/publications/healthy_workplaces/es/

Schulte, P. A., Guerin, R. J., Schill, A. L., Bhattacharya, A., Cunningham, T. R., Pandalai, S. P., & Stephenson, C. M. (2015). Considerations for incorporating «well-being» in public policy for workers and workplaces. *American Journal of Public Health*, 105(8), e31-e44.

Stepanek, M., Hafner, M., Taylor, J., Grand-Clement, S., & Van Stolk, C. (2017). *The return of investment for preventive healthcare* ▷

¹⁰ Para leer más sobre los ODS y la Agenda 2030, consúltese <https://www.agenda2030.gob.es/es/objetivos>

Francisco Marqués Marqués

programmes. A calculation framework for GSK's Partnership for Prevention (P4P). Recuperado de https://www.rand.org/pubs/research_reports/RR1787.html

World Economic Forum (2013). *The Workplace Wellness Alliance Making the Right Investment: Employee Health and the Power of Metrics.* Recuperado de www.bit.ly/1Z7EkO0

Ramón Casilda Béjar*

LOS BANCOS EN EVOLUCIÓN

Los bancos se encuentran sufriendo una evolución, que nos obliga a preguntarnos si se corresponde con una evolución propia de tendencias generalizadas o, más bien, de una reinención profunda del negocio, fruto de la crisis financiera de 2008, cuyos impactos han sido de tal calibre y magnitud que, aún hoy, se sienten sus efectos en los desequilibrios macroeconómicos, las finanzas públicas, el sistema bancario, el empresarial y la ciudadanía. La industria bancaria, pilar fundamental de la economía de mercado y en consecuencia del sistema financiero y la economía mundial, debe hacer frente a competidores inéditos que han surgido con una vigorosa fuerza. Nos referimos a las FinTech y, particularmente, a la BigTech, cuya fuerza reside en su tamaño, innovación y potencia tecnológica, sin olvidar que tienen la gran ventaja adicional de no estar sujetas a la estricta y exigente regulación bancaria.

Palabras clave: Banco Central Europeo, BigTech, FinTech, criptomonedas, crisis, consolidación, evolución, GAFA, innovación, modelo de negocio, reinención, rentabilidad.

Clasificación JEL: G21, O31.

1. Los bancos en evolución

Los bancos se encuentran sufriendo una evolución¹ que nos obliga a preguntarnos si se corresponde con una evolución propia de tendencias generalizadas o, más bien, de una reinención profunda del negocio, fruto de la crisis financiera de 2008, cuyos impactos han sido de

tal calibre y magnitud que, aún hoy, se sienten sus efectos en los desequilibrios macroeconómicos, las finanzas públicas, el sistema bancario, el empresarial y la ciudadanía.

Podemos decir que existe una estrecha relación entre los desequilibrios macroeconómicos, las finanzas públicas, la solidez del sistema bancario, el empresarial y el nivel económico de la ciudadanía. Es por ello que las crisis financieras tienen un impacto en la economía real, principalmente i) por medio del crédito y su falta de disponibilidad, lo que finalmente afecta al consumo, a la inversión y al empleo; ii) por la vía patrimonial de reducción de la demanda y pérdida de valor; iii) por la pérdida de confianza, que implica una contracción de la demanda que puede llegar a reducciones del PIB y ▷

* Consultor Iberoamericano. Profesor del Instituto de Estudios Bursátiles; y del Instituto Universitario de Investigación en Estudios Latinoamericanos de la Universidad de Alcalá.

Versión de octubre de 2019.

DOI: <https://doi.org/10.32796/bice.2020.3119.6961>

¹ También el capitalismo se encuentra, como sistema, sufriendo una profunda «reinención» como consecuencia de la crisis económica iniciada en agosto de 2007 en EE UU, bautizada como la Gran Recesión. Para más detalle, véase *Capitalismo. Crisis y Reinención* (Casilda, 2019).

finalmente iv) por las reformas fiscales, que en el caso de la crisis de 2008 han sido de gran calado para contrarrestar el déficit público (Muñoz, 2016).

A partir de la década de 1970, la formación del mercado de los eurodólares, como paso esencial para la desregulación de los mercados financieros, ha tenido una influencia en la economía mundial que no ha dejado de crecer, hasta el punto de que la problemática, las actividades y los desafíos relacionados con las finanzas ocupan una situación predominante en la economía y en la gobernanza global.

Desde entonces, el tamaño de los bancos tampoco ha dejado de crecer. Uno de los mayores inversores son los fondos institucionales, presentes en casi todos los grandes bancos del mundo. En el informe *Posición Internacional de la Empresa Cotizada Española 2015*² se señala que los principales fondos institucionales cuentan en sus carteras con la mayoría de las compañías que forman parte del IBEX 35.

Según FactSet, el valor de las participaciones alcanzaba 113.512 millones de euros a través de 8.673 fondos, representando más del 15% de la capitalización de las cotizadas. Los inversores institucionales estadounidenses son los principales propietarios de acciones del IBEX 35, por un valor de 36.562 millones de euros a través de 1.293 fondos. El fondo estadounidense Black Rock, el mayor del mundo, con 6 billones de dólares (cinco veces el PIB de España), mantiene en el IBEX 35 una posición importante en Santander, BBVA, Sabadell, Bankinter, CaixaBank, Iberdrola, Enagás, REE, Repsol, Telefónica, ACS, Cellmex e IAG, entre otras. Por su parte, el Fondo Global de Pensiones del Gobierno de Noruega, el mayor

fondo soberano del mundo, administrado por Norges Bank Investment Management³, se ha convertido en el segundo accionista del Santander (2,6%) y CaixaBank (3,01%, solo por detrás de Critería, que controla el 40%), Sabadell (3%), BBVA (2,6%), Liberbank (2%) y Bankia (1,8%).

2. La evolución de los bancos y la consolidación del sector

Sobre la evolución de los bancos y la consolidación del sector, el expresidente del Banco Central Europeo (BCE), Mario Draghi, consideraba que el sector está superpoblado: «Parte de la debilidad estructural de los bancos en Europa es imputable a una sobrecapacidad. No en forma de crédito, sino de empleados y sucursales. Hay una necesidad real de consolidación en el sector. Existe una relación entre las economías de escala y la capacidad para llevar a cabo las inversiones necesarias para mejorar la tecnología y ser competitivos»⁴. «Los bancos se quejan de los tipos de interés como causa de su falta de rentabilidad, pero hay entidades que tienen una ratio entre los costes y los ingresos de entre el 80% y el 90%». Para Draghi está muy claro que se hace necesario llevar a cabo un proceso de consolidación mediante fusiones transfronterizas, que permitan reducir costes, siendo el problema ▷

³ Norges Bank Investment Management (NBIM) administra el Fondo Global de Pensiones del Gobierno de Noruega, en representación del Ministerio de Finanzas, propietario del fondo en nombre del pueblo noruego. Es el mayor fondo soberano del mundo, y ha superado por primera vez los 10 billones de coronas de valor de mercado (casi un billón de euros), según ha confirmado Norges Bank Investment Management, entidad adscrita al Banco Central de Noruega. Como referencia, la cifra del fondo se aproxima al PIB total de España, que alcanzó los 1,2 billones de euros en 2018.

⁴ El sector bancario es el único que cotiza por debajo del valor en libros contables, presionado por el actual entorno de tipos, y transmite inquietud a largo plazo. A diferencia de Estados Unidos, en Europa cada país tiene su grupo de grandes bancos, y a ellos se dirige la propuesta de Mario Draghi.

² *Posición Internacional de la Empresa Cotizada Española*. Bolsa y Mercados de España. Madrid, 2015.

de los bancos una cuestión de economías de escala⁵.

Al respecto, el exgobernador del Banco de España, Luis María Linde, indicaba: «Es evidente que la vía de la consolidación no puede darse por cerrada o agotada, no solo en España, sino en el conjunto del área del Mecanismo Único de Supervisión». Esta opción, referida a fusiones o absorciones entre entidades bancarias españolas o transfronterizas, junto a la menor densidad de oficinas y una mayor innovación tecnológica, era la alternativa propuesta para ajustar la estrategia y aumentar la rentabilidad de los bancos, después del proceso de concentración del sector, que ha pasado de 59 entidades (14 bancos y 45 cajas) a las 18 actuales (16 bancos y 2 cajas)⁶.

El Banco de España y el Banco Central Europeo son proclives a que se inicie el proceso de fusiones, aunque el ejemplo contrario lo han protagonizado la unión fallida de Unicaja y Liberbank. De manera que las señales de los bancos españoles indican que, de no producirse circunstancias favorables que lo propicien, han dado por concluido el proceso de consolidación del sector.

Sabemos que las dos principales razones que pueden motivar un proceso de fusión o absorción, con la complejidad y riesgos que conlleva, son la consecución de un mayor tamaño o la detección de entidades cuya gestión puede ser mejorada. Ello puede sintetizarse en las denominadas sinergias operativas por economías de escala, mediante una mayor eficiencia o en una mayor cuota de mercado,

reduciendo el exceso de capacidad y eliminando duplicidades.

Las economías de escala son tratadas por altos profesionales del sector. A ellas se refería el vicepresidente y consejero delegado del Santander, José Antonio Álvarez (2008), cuando propuso un riguroso control de los costes, exponiendo que «es también importante explotar las economías de escala, que se alcanzan a través de un tamaño crítico de mercado».

Sin embargo, la literatura académica concluye que la reducción de costes por economías de escala no suele ser relevante en entidades bancarias de gran tamaño, por lo que podemos estimar que no parecen ser las tan citadas sinergias operativas las que justifican un proceso de fusión. En el ámbito estrictamente nacional, parece que la causa que principalmente motiva ese hipotético proceso de fusiones en nuestras entidades es reducir la capacidad en el sector y, por tanto, la competencia, dando servicio a los clientes con un menor número de sucursales y de entidades.

Desde la perspectiva de la protección del bien común, la mayor concentración puede reducir la asunción de riesgos excesivos para incrementar la rentabilidad. Sin embargo, supone una menor competencia que puede imponer mayores precios o una oferta de menor calidad, aunque ello podría atraer a nuevos competidores en el marco de la unión bancaria. Así mismo, la mayor concentración supone una más difícil supervisión y un incremento del riesgo sistémico o del coste asociado al mismo (Arderiu, 20 de enero de 2016).

Con la consolidación se pueden presentar dos tipos importantes de ventajas en costes: i) las ventajas derivadas de posibles economías de escala de cada unidad de negocio —cuanto mayor sea el volumen de operaciones para un nivel de gasto fijo o de inversiones, ▷

⁵ Mario Draghi realizó estas declaraciones durante la rueda de prensa con motivo de la reunión del consejo del BCE (10 de abril de 2019). Además señaló que los tipos se dejaron en mínimos históricos (0%/-0,4%). Confía en «que se mantengan en los niveles actuales al menos hasta el final de 2019». Y no será Mario Draghi quien realice la futura subida, ya que se su mandato finalizó en octubre de 2019.

⁶ Luis María Linde, discurso de apertura del XI Encuentro del Sector Bancario, IESE. Madrid, 10 de diciembre de 2015.

mayor será la eficacia de cada unidad de negocio—; y ii) las ventajas derivadas de compartir costes entre distintas unidades de negocio, de manera que el coste total de ofrecer las actividades mediante unidades separadas sea inferior al coste que produce cuando se ofrecen conjuntamente.

También la literatura académica indica que la reducción de costes por economías de escala no suele ser relevante en entidades bancarias de gran tamaño, por lo que podemos estimar que no parecen ser las tan citadas sinergias operativas por economías de escala las que justifican un proceso de consolidación. La mayoría de los estudios empíricos concluyen que la reducción de costes por economías de escala no suele ser relevante en entidades bancarias de gran tamaño al agotarse en niveles de ingresos pequeños.

Aunque conviene recordar que no siempre ha sido el tamaño lo que ha favorecido la adaptación a los cambios que deben afrontarse, en este caso regulatorios y competitivos. Recordemos que la razón dominante en el sector bancario español para justificar la consolidación durante la segunda mitad de la década de 1980 eran las supuestas economías de escala asociadas a un mayor tamaño. Se afirmaba que los grandes bancos españoles tenían una dimensión insuficiente para competir en el mercado financiero único de 1993, y que el modelo adecuado para hacerlo era por medio de una política de fusiones, según el informe de 1987 del profesor británico Jack Revell, encargado por Pedro Toledo, presidente del Banco de Vizcaya. Revell era el experto con mayor prestigio en temas bancarios en Europa y, sin dudas, ejerció una evidente influencia para determinar el panorama y futuro del sector bancario español en esa época tan convulsa por la que atravesaban bancos y cajas de ahorros en la

búsqueda más eficiente de su organización, estrategia y de su modelo de negocio.

Como se ha demostrado, las fusiones no son buenas o malas en sí mismas, sino que más bien dependen en gran parte del éxito de, al menos, dos cuestiones claves: i) el encaje natural de las entidades que se fusionan, tanto desde un punto de vista de mercado externo como desde un punto de vista interno de organización y tecnología; y ii) el encaje de las personas y su mutua receptividad y empatía, así como de la compatibilidad de valores y cultura.

Tenemos, pues, en España, un sector bancario que nos ofrece ricas experiencias sobre los procesos de consolidación. Son procesos que en ocasiones, por su alta complejidad, escapan al plan inicial y producen conflictos entre los sistemas operativos, control y gestión de riesgos, cultura y valores, o por una combinación de todos ellos.

En definitiva, la cuestión es saber a quién beneficia el proceso de consolidación y con qué indicadores van a medirse sus resultados. La incógnita a corto plazo es saber quién puede iniciarlo, lo que no resulta una cuestión menor, atendiendo a lo que del mismo puede derivarse, así como por la presión y la velocidad que pueden adquirir los sucesivos procesos. De cualquier manera, conviene advertir que no siempre ha sido la consolidación lo que ha favorecido la adaptación a los cambios que deben afrontarse, en este caso, regulatorios y tecnológicos.

A la propuesta de fusiones bancarias realizada por el expresidente del BCE, Mario Draghi, la presidenta del Santander, Ana Botín, fue una de las primeras en responderle (abril, 2019): «No pienso fusionarme con otro banco de la zona euro. Para la consolidación del sector a nivel europeo y la creación de entidades ▷

fuertes, rentables, con estructuras más sencillas y procesos más ágiles, es preciso avanzar en la unión bancaria. Todavía tienen que pasar seis o siete cosas antes de que se den las condiciones para hacer ese tipo de fusiones».

Sin embargo, uno de los datos más destacados que refleja el informe *Perspectivas España 2019* (KPMG-CEOE, junio 2019)⁷ es que el 87% de los encuestados espera una nueva ola de fusiones entre bancos españoles, que además tendrá lugar a medio plazo, según la mayoría. El sector bancario español continúa afrontando un panorama complejo derivado del retraso de la normalización monetaria y el mantenimiento de tipos de interés bajos, lo que afecta a su rentabilidad, obligándoles a desarrollar iniciativas de reestructuración y de control de costes⁸.

La incógnita sigue en el aire y nadie sabe quién o quienes podrían comenzar. Podrían haberlo hecho los dos más importantes bancos alemanes, Deutsche Bank y Commerzbank, que mantuvieron conversaciones con tal propósito, pero no avanzaron. De haberse fusionado, habría surgido el tercer mayor banco comercial de la zona euro por volumen de activos, con casi 2 billones de euros, unos depósitos de 840.000 millones de euros y una plantilla de 140.000 empleados. Sin embargo, su valor bursátil sumaba 22.700 millones de euros (12.700 millones y 10.000 millones, respectivamente).

Deutsche Bank, la otrora entidad bancaria más importante europea, y la de mayor riesgo sistémico del mundo según el Fondo Monetario Internacional, se encuentra rompiendo récords

negativos. La capitalización bursátil de 12.700⁹ millones de euros (quince veces menos que su máximo histórico) es cinco veces menor que la del primer banco español, Santander, que alcanza unos 64.000 millones de euros, casi tres veces más que la del banco resultante de Deutsche Bank y Commerzbank. Y Deutsche también vale menos que BBVA y CaixaBank.

En la Unión Europea, y antes de que se materialice el *brexit*, solo el británico HSBC, con algo más de 2,5 billones de euros, y el francés BNP Paribas, con más de 2 billones, superarían en tamaño a la suma de Deutsche Bank y Commerzbank. Santander cuenta con 1,5 billones de euros y BBVA, con 715.000 millones. A nivel mundial, excluidos los gigantes chinos, los mayores bancos por volumen de activos son JP Morgan Chase y Bank of America.

Deutsche, aunque ha entrado en beneficios, es un barco a la deriva; sus problemas se mantienen, a los que se añaden los de reputación por los diversos escándalos por manipular el libor. Además, mantiene una exposición a derivados cuatro veces superior a todo el PIB de la Unión Europea.

Tras fracasar la fusión, surgía que el mayor banco italiano, Unicredit, mostraba su interés por Commerzbank, con el propósito de fusionarlo con su filial HypoVereinsbank (sexta entidad alemana). Paralelamente, se mantenían conversaciones entre las divisiones de gestión de activos de Deutsche Bank y de UBS, lo cual parecía tener un mayor sentido. Pero ninguna de estas operaciones ha prosperado. Pero sí lo hicieron en EE UU. Por primera vez desde la crisis financiera de 2008, los bancos estadounidenses BB&T y SunTrust anunciaron su fusión, valorada en 66.000 millones ▷

⁷ Informe realizado por KPMG en colaboración con la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE). Recoge la opinión de directivos y empresarios españoles sobre la situación económica actual y sus expectativas de negocio a corto y medio plazo de cara a 2019 por la desaceleración mundial y los riesgos geopolíticos.

⁸ Francisco Uría, socio responsable del sector financiero de KPMG en España y socio principal de KPMG Abogados.

⁹ Wirecard, entidad bancaria alemana que opera solo por internet, cuenta con una capitalización en torno a 18.700 millones de euros.

de dólares, creando la sexta mayor entidad financiera del país por activos (442.000 millones de dólares), préstamos (301.000) y depósitos (324.000).

3. La evolución del mercado bancario europeo y los nuevos competidores digitales

La evolución del mercado bancario europeo gravita sobre tipos de interés negativos, que presumiblemente van a perdurar en el futuro. La zona euro se encuentra aún muy distante de la normalización monetaria. La inflación es baja y está lejos del objetivo cercano al 2%, mientras que la desaceleración de la economía está siendo más prolongada de lo que se esperaba. El consumo se mantiene firme, pero la inversión pierde ímpetu y el sector exterior acusa la debilidad del comercio internacional. Las condiciones de financiación son atractivas y la política fiscal tiende a relajarse. En tanto, la Reserva Federal de Estados Unidos giró el rumbo de su política monetaria y, por primera vez en más de una década, recortó los tipos de interés, situándolos en el rango del 2% y el 2,25%, en un intento por sostener el crecimiento económico del país frente a la desaceleración global y las turbulencias causadas por las disputas comerciales con China.

En este contexto, los bancos deben de propiciar mayores flujos de ingresos. Una posibilidad se encuentra en aumentar las tasas, las comisiones y otros servicios comerciales como palancas para aumentar la rentabilidad durante los próximos años, donde se encontrarán con nuevos competidores, las llamadas FinTech y las BigTech.

Las BigTech, que pretenden ser el Uber financiero, se diferencian de las FinTech,

principalmente, en que las primeras cuentan con un enorme capital, la tecnología más avanzada y una presencia global. Las segundas representan una industria que aplica tecnologías avanzadas a actividades financieras y de inversión mediante nuevas aplicaciones, procesos, productos y servicios financieros complementarios únicamente por internet, mediante herramientas tecnológicas sencillas, con costos más competitivos que los de los bancos.

Constituyen las BigTech las compañías tecnológicas más grandes del mundo, conocidas por el acrónimo GAFA (Google, Amazon, Facebook y Apple). A este grupo se le añaden otras grandes como Microsoft, Samsung y Paypal, más las asiáticas Baidu, Alibaba y Tencent, conocidas como BAT. Fundamentan su modelo de negocio en menores costes, ya que ofrecen servicios gratuitos. Su objetivo no es conseguir mayores ingresos, sino mejorar la cadena de valor y monetizar la información del cliente mediante la venta de productos y publicidad. Este modelo de negocio tiene un conflicto básico entre ingresos y privacidad del usuario, lo que quiere decir que cuanto menos privacidad, más ingresos por publicidad se obtienen. En ese ámbito, los bancos cuentan con una ventaja competitiva: el uso responsable de los datos y la confianza de los clientes. Su negocio no es vender datos, ni generar ingresos por publicidad. Su factor diferencial representa históricamente la piedra angular de su negocio: la confianza.

Aunque las BigTech se proclaman modernizadoras de la forma en que los consumidores gestionan su dinero y las empresas realizan el comercio y sus operaciones. Afirman que sus servicios financieros son más accesibles, asequibles y seguros para todos y, en consecuencia, promueven políticas que permitan estas innovaciones. Argumentan que ▷

tienen la capacidad de mejorar, en gran medida, la forma en que las familias y las pequeñas empresas ahorran, piden préstamos, realizan transacciones e invierten; por ello resultan tan peligrosos para el negocio de la banca comercial, ya que golpea al corazón de su negocio.

La noticia de que Google se ha asociado con Citigroup y con una cooperativa de crédito local de California para ofrecer cuentas corrientes a partir de 2020 está corriendo como la pólvora en los despachos de los banqueros españoles. Citigroup gestionará la mayoría de los requisitos financieros y de cumplimiento regulatorio. Los clientes accederán a sus cuentas a través de la aplicación Google Pay. Apple se asoció este año con Goldman Sachs Group para ofrecer una tarjeta de crédito. JP Morgan Chase está diseñando una billetera electrónica que daría cobertura a compañías como Airbnb o Amazon, con la capacidad de proporcionar a los clientes cuentas bancarias virtuales.

Facebook ha dado un paso audaz con su proyecto «libra»¹⁰, la creación de una nueva criptomoneda (18 de junio de 2019.) Dicho proyecto se encuentra aún en la fase de definición, contando, por el momento, con manifestaciones de interés por parte de veintiocho socios estratégicos de procedencias diversas: compañías de tecnología, algunos actores relevantes de la industria financiera, representantes de organizaciones sin ánimo de lucro y profesionales del entorno académico, entre otros. Según sus promotores, la libra nace con el propósito fundamental de contribuir a mejorar los actuales niveles de inclusión financiera mundiales. En concreto, busca combinar las características de una moneda virtual, de alcance global y

baja volatilidad, con las de una infraestructura que permita realizar transacciones de una manera ágil y eficiente. Para ello, se basa en la tecnología de *blockchain*, los monederos digitales y los contratos inteligentes.

En comparación con otras criptomonedas¹¹, la libra presenta una serie de diferencias notables. Por un lado, prevé estar respaldada por una cesta de depósitos y otros activos de bajo riesgo y elevada liquidez. Dicha cesta, conocida como Reserva Libra, estará denominada en las principales divisas del mundo y será administrada por una red de custodios a nivel mundial. Los rendimientos que generen dichas inversiones servirán para cubrir el coste del sistema y remunerar a los socios. Lógicamente, las variaciones que se produzcan en los precios de los activos subyacentes influirán en el precio que en cada momento tengan las unidades de libra en cualquier divisa nacional. La libra, al ser una moneda global, a cuya información tendrán acceso más de 2.400 millones de potenciales usuarios con apenas costes de transacción, puede contribuir significativamente a la transmisión internacional de perturbaciones locales al favorecer las entradas y salidas de capitales, con implicaciones relevantes para la evolución y la volatilidad de los tipos de cambio.

A la banca le preocupan estas iniciativas, pero le preocupan más proyectos como los de Alipay¹² (Alibaba) y Wechat en China, que ▷

¹⁰ Banco de España (otoño, 2019): *Informe de Estabilidad Financiera*. «Recuadro 3.2. El proyecto Libra: características y riesgos destacados».

¹¹ Libra es una criptomoneda de emisión privada. Para un análisis detallado de las ventajas e inconvenientes de la emisión de moneda digital por un banco central, véase: *Central Bank Digital Currencies*, BIS, *Committee on Payments and Market Infrastructures and Markets Committee* (marzo, 2018).

¹² Alipay, que pertenece al grupo de Ali Baba, es una plataforma móvil de terceros y pago en línea. En 2015, igualó a la plataforma más grande del mundo de pago móvil, PayPal. En 2018, el número de usuarios en Alipay alcanzó los 870 millones. Actualmente, es el líder de servicio de pago móvil del mundo y el segundo servicio de organización de pagos móviles. En España, El Corte Inglés incorporó Alipay en todos sus sistemas y terminales de pago para ofrecer a los clientes de origen chino un servicio más personalizado.

ofrecen al comercio y a los clientes pagos digitales sin necesidad de contar con bancos. No obstante, las BigTech no parecen muy interesadas en convertirse en bancos, ni en captar depósitos, lo cual las obligaría a someterse a una regulación muy exigente. De manera que en unas áreas específicas representan una amenaza, pero en otras pueden convertirse en un aliado potencial o en un proveedor de servicios en ámbitos concretos geográficos.

El *Informe de Estabilidad Financiera* del Banco de España (otoño, 2019) recoge explícitamente como un riesgo «los cambios tecnológicos y, más en concreto, las criptomonedas». En este sentido, detalla que «la creación de monedas virtuales puede afectar significativamente a la efectividad de la política monetaria, así como a la estabilidad financiera por la pro-ciclicidad de la oferta de dinero agregada, el impacto en las entidades financieras o en los mercados de divisas, así como ciertas vulnerabilidades adicionales sobre países con cierta inestabilidad financiera».

Las BigTech podrían controlar en el futuro cercano casi 9 billones de euros, que actualmente manejan los bancos comerciales españoles. Su llegada significa un reto desconocido y peligroso. Todo un desafío para el conjunto del sector financiero. Las BigTech están centrándose en tres grandes servicios: transferencias bancarias, pagos con tarjeta y créditos al consumo. Y pronto ampliarán su oferta a todo tipo de productos, como las hipotecas o los préstamos personales. Tampoco se encuentran fuera de su alcance los «fondos de inversión», pues ya se pueden adquirir por internet.

Más aún, con el impulso a la banca abierta tras la transposición definitiva de la Directiva PSD2 de Servicios de Pago (Payment Services

Directive 2)¹³, cuyo objetivo es aumentar la seguridad y la confianza de los usuarios en este tipo de gestiones que la UE elaboró y aprobó en 2015, la cual ya es posible desde septiembre de 2019. Desde este momento se abrirá una mayor competencia al obligar a los bancos a facilitar los datos de sus clientes a todos los competidores. Las consecuencias no se han hecho esperar y las GAFAs han comenzado la compra de licencias bancarias en la Unión Europea: Google en Lituania, Amazon en Luxemburgo y Facebook en Irlanda.

El Banco de España, en 2018, fijó el crédito de la banca española en 88.670 millones de euros (consumo e hipotecas) y la de los establecimientos financieros de crédito en 34.799 millones de euros¹⁴ (consumo y automoción). En cuanto al número de transferencias, el Banco de España e Iberpay (Sociedad Española de Medios de Pago) estiman que se realizaron más de 1.500 millones por un valor de 8,5 billones de euros. Sobre el pago con tarjetas (crédito y débito) el Banco de España recoge 3.903 millones de operaciones valoradas en 147.431 millones de euros. Además, los fondos monetarios contaban con un patrimonio de 6.800 millones de euros.

La suma de todos estos servicios asciende a casi 9 billones de euros. Por lo cual, un sector más abierto traerá una nueva dinámica con más oportunidades para las BigTech, que venderán sus servicios como un claro ▷

¹³ La directiva PSD2 ha hecho que adquiera una gran importancia el modelo de banca abierta, que conlleva una nueva dimensión que se traduce en poder colaborar con terceros para crear mejores soluciones digitales y ayudar a otras empresas en su transformación digital. La banca abierta es un nuevo modelo bancario comparable al nacimiento de la banca telefónica u *online*. Para ello, las entidades deben activar un sistema tecnológico mediante API abiertas (enlaces tecnológicos que contienen información). De esta forma, terceras empresas pueden acceder a sus datos y obtener información sobre el comportamiento financiero de sus usuarios. Euro Banking Association (EBA) cuenta con vídeos muy útiles en los que se explica con claridad en qué consiste la banca abierta.

¹⁴ Asociación Nacional de Establecimientos de Crédito.

componente de beneficio para los clientes. Dicho lo cual, la banca española ha reaccionado tecnológicamente en tiempo y forma de manera muy eficiente, hasta convertirse en líder sectorial europeo y mundial. Los múltiples premios recibidos a nivel mundial así lo acreditan.

Las BigTech, encabezadas por las GAFAs, con el «argumento» de favorecer el espíritu emprendedor y la innovación, presionan a favor de una regulación menor, más laxa y de tratamientos fiscales ventajosos, lo que han conseguido de los respectivos Gobiernos hasta la fecha. Santander, en el plano fiscal, encabeza un movimiento empresarial cuyo objetivo es que se dicten las leyes correspondientes para que las BigTech cumplan como lo hacen los demás bancos: «Tanto vendes, tanto pagas».

A su vez, las GAFAs se están convirtiendo en monopolios que establecen su propio marco de gobernanza. ¿Qué cree que hay que hacer? ¿Cree que hay que romper monopolios como los del Google, Facebook o Amazon?, le preguntaban a la presidenta del Grupo Santander, Ana Botín, quien responde: «Vivimos en otra plena revolución industrial: la revolución digital. Para competir y alcanzar justicia social, necesitamos una regulación que fomente una competencia efectiva, incluyendo un marco fiscal equitativo. Para ello, necesitamos nuevas normas adaptadas a la era digital. A día de hoy, esto nos es así. En particular, necesitamos asegurar que todas las empresas que ofrecen los mismos servicios se regulen de la misma manera. Necesitamos un marco regulatorio que contemple el poder y el valor de los datos: las empresas deben compartir los datos de manera justa, protegiendo la privacidad de los ciudadanos y asegurando que se compite en igualdad de condiciones. Los reguladores deben actuar ahora para abordar todos estos puntos; no

regular a través del espejo retrovisor que nos muestra el mundo analógico que hemos dejado atrás, sino hacerlo para la era digital que está ya aquí; y hacerlo cuanto antes»¹⁵.

A su vez, la economista jefe de la OCDE, Laurence Boone, considera que, «a nivel mundial, tenemos que cerciorarnos de que las empresas paguen lo que les corresponde en impuestos, para generar valor y empleo para la gente»¹⁶.

4. La evolución de la banca y el BigTech Banking

El Observatorio de la Digitalización Financiera de Funcas y KPMG, en su informe *La banca ante las BigTech* (28 de noviembre de 2019), considera que el futuro de los bancos pasa por firmar alianzas con los socios adecuados para poder seguir compitiendo con éxito en los servicios financieros. Si lo anterior se cumple, representaría la confirmación de que los bancos se encuentran en una «evolución» que va mucho más allá que las tendencias generalizadas y se perfila como una auténtica reinención llamada BigTech Banking; la respuesta efectiva a la amenaza encabezada por las GAFAs.

El informe muestra que todas estas grandes compañías digitales ya compiten directamente con los bancos comerciales. Los créditos al consumo, los pagos (incluyendo el cambio de divisas) y los seguros son las áreas de negocio donde tienen mayor actividad. No es casualidad que sean las áreas con un ▷

¹⁵ Entrevista a Ana Botín, *La Vanguardia*, Barcelona, 26 de mayo de 2019.

¹⁶ Seminario FMI (Reuniones de Primavera, abril 2019): *La desigualdad de ingresos es importante: Cómo garantizar que el crecimiento económico beneficie a muchos y no a pocos*. Participaron en el seminario: la directora gerente del FMI, Christine Lagarde, y los economistas jefes del FMI, Banco Mundial y OCDE, Pinelopi Koujianou Goldberg, Gita Gopinath y Laurence Boone.

mayor volumen de mercado y mejores márgenes de beneficio. Sin embargo, de momento, el negocio relacionado con los depósitos sigue siendo un terreno que no les resulta atractivo, tanto por la regulación que se le aplica como por la actual situación de los tipos de interés.

Hasta ahora los bancos veían cómo la estricta regulación a la que está sometido el sector financiero les protegía de la competencia de estas grandes compañías digitales. Pero las BigTech han encontrado fórmulas para desarrollar sus propios servicios financieros sin ser reguladas como un banco. El Consejo de Estabilidad Financiera (FSB), uno de los principales organismos responsables del funcionamiento de los sistemas financieros del mundo, ha publicado un informe en el que insta a las autoridades globales a permanecer alerta frente a los posibles impactos del auge de los servicios financieros de las GAFAs sobre la estabilidad financiera.

Las BigTech han logrado obtener licencias para operar como entidades de pago en Europa, Estados Unidos, México o India. Estas licencias permiten desarrollar servicios de envío de dinero, abrir cuentas para ingresar y recibir dinero en efectivo, gestionar transferencias, abrir líneas de crédito de menos de doce meses, realizar ejecuciones de órdenes de pago telemáticas y desplegar servicios de medios de pago entre países. A continuación, buscan establecer alianzas con entidades financieras que les permiten entrar en negocios más regulados y supervisados. Este debe contar con una gran experiencia respecto al cumplimiento normativo en las distintas geografías. Mientras tanto, continúan centrándose en ofrecer productos innovadores y los mejores servicios al menor coste. Así es el modelo de la tarjeta Apple, emitida por Goldman Sachs, pero concebida y diseñada por Apple. De hecho, los problemas con su algoritmo, que ofrecía un crédito más limitado a

las mujeres, abrieron un debate sobre los probablemente múltiples dilemas que van a llevar implícitas estas nuevas alianzas. Por su parte, Amazon tiene como socio a Bank of America para ofrecer el servicio de préstamos en EE UU, Reino Unido y Japón. Esta alianza le permite realizar operaciones entre 1.000 y 750.000 dólares. En los siete años de funcionamiento, Amazon ha otorgado préstamos a 20.000 pymes por valor de 3.000 millones de dólares. Como Apple y Amazon, la mayoría de las compañías digitales trabaja con alguna entidad financiera. El 26% de las entidades ya se está asociando con una o más compañías tecnológicas, y un 27% adicional asegura que está a punto de cerrar una alianza en el futuro.

Efectivamente, los anuncios de nuevas alianzas se suceden uno tras otro: Google anuncia el acuerdo con Citigroup para en 2020 permitir gestionar cuentas bancarias desde Google Pay; y Facebook anuncia su criptomoneda libra, con la colaboración de Visa, Mastercard y Paypal. Esto es solo la punta del iceberg del cambio que se avecina. «Solo las entidades que resulten útiles a sus clientes son las que van a ser capaces de competir en el futuro, siendo fundamental elegir el socio adecuado para asegurarse el éxito e incluso la supervivencia» (Francisco Uría, KPMG).

La buena noticia para el sector financiero es que la gran mayoría de los bancos lleva años preparándose para este cambio y dedicando elevadas inversiones y esfuerzos en su transformación digital. BBVA es un claro ejemplo: su transformación conlleva la firma de múltiples alianzas con FinTech, proveedores tecnológicos y grandes plataformas. El mejor ejemplo es el caso de Uber en México, donde BBVA Bancomer, directamente desde la *app* de Uber, ofrece una cuenta corriente y servicios de financiación a todos los conductores de la ▷

plataforma. Una colaboración muy en la línea del modelo que está marcando el BigTech Banking. Aun así, el reto que afronta el sector financiero es enorme, pues las BigTech tienen importantes ventajas a su favor. Son compañías globales con un gran dominio tecnológico y unas infraestructuras mucho más preparadas para competir en el mercado digital. Tienen además grandes economías de escala, pero lo principal es que son capaces de crear servicios muy prácticos y fáciles de usar. En definitiva, desarrollan experiencias de usuario únicas y diferentes, que atrapan a sus clientes y que marcan el nivel de exigencia para todo el que quiera competir en servicios financieros digitales.

De ahí que cada vez haya más usuarios de banca predispuestos a considerar alternativas de productos en entidades no financieras. Según el informe, 4 de cada 10 clientes contrataría servicios financieros en Google, Amazon o Apple. El 47% estaría dispuesto a abrir una cuenta con una de estas compañías, siendo la opción más deseada Google (15%), seguida de Amazon y Apple (13% y 11%), y Facebook es la menos escogida. Sin dudas, la crisis de Cambridge Analytica tiene mucho que ver con esta falta de confianza.

Precisamente este punto, el de la protección de los datos y la confianza, pone en evidencia dónde puede estar la gran baza de la banca en este cambio de paradigma. Las grandes fortalezas del sector financiero se encuentran en la seguridad, la privacidad y el cumplimiento legislativo, «cada vez más importantes y difíciles de replicar por parte de las BigTech. La clave, está precisamente en buscar los socios adecuados y crear una relación que beneficie a ambas partes. «Si bien estos cambios necesitarán su tiempo, desarrollar acuerdos sólidos de colaboración con los gigantes tecnológicos es un paso positivo en la dirección adecuada que

abrirá oportunidades para un mayor crecimiento y cambio en el futuro», concluye el informe.

5. Los bancos y la evolución de la rentabilidad

La banca española, y por extensión la europea, se encuentra en una situación no solo desconocida para su negocio al operar con tipos de interés negativos, que presionan sobre los ingresos y, en consecuencia, afecta a su rentabilidad.

Esta recomendación ha sido planteada en varias ocasiones por el Banco de España y por la Autoridad Bancaria Europea (EBA). Concluidos los resultados del ejercicio de transparencia y después de recopilar los datos de los bancos de la UE, una de las principales conclusiones fue que la rentabilidad de los bancos europeos continúa siendo baja. Lo cual es evidente que le preocupa, dada la actual desaceleración de la economía. «La rentabilidad es una preocupación para nosotros. Los bancos han mejorado sus ratios de capital en los últimos años y han disminuido el volumen de préstamos morosos. Eso es realmente bueno, significa que los balances se han fortalecido. Pero, al mismo tiempo, la rentabilidad continúa siendo baja durante varios años. Está por debajo de los costes estimados de capital. Esto representa un desafío, porque el entorno macroeconómico es exigente. Los bancos necesitan encontrar la manera de mejorar la rentabilidad» (José Manuel Campa, presidente de la EBA)¹⁷.

Tiempos convulsos, vibrantes y peligrosos para el sector bancario, que le exige afinar sus pasos, sus movimientos, su estrategia. Es un hecho que el mercado se encuentra sufriendo ▷

¹⁷ *El Economista* (5 de diciembre de 2019).

tal alteración histórica, que nos hace cuestionarnos, incluso, el propio concepto de lo que es la banca, cuyo origen resulta muy difícil de fijar para los historiadores, pues el fenómeno bancario, en cierto modo, lo encontramos desde la más lejana antigüedad.

La crisis y su legado están golpeando a la banca como nunca y la ha afectado como institución, agravada por las alteraciones que se experimentan en el entorno sociopolítico que se extiende por España, Europa, América Latina, EE UU y el mundo. Sin duda, todas esas alteraciones que se conectan, interconectan y retroalimentan explican los profundos cambios en el mundo específico de la banca y en la actividad financiera en general.

Por supuesto que en todo cambio hay alteraciones y que en ocasiones no son más que la aplicación de tendencias generalizadas. Pero hoy es diferente, las exigencias económicas y financieras ya no son los que eran. Si bien la banca, como toda empresa, se moderniza estructuralmente, esto es, en todas sus áreas, campos y ámbitos de actuación, y asume la innovación como un reto permanente que afecta e impacta en toda la organización. En este contexto, asume su rol económico y acepta su responsabilidad social, pero, aun así, nos hace ver que estamos ante algo más radical y profundo del negocio.

La realidad trasmite una sensación de cambio sin tregua ni descanso, como nunca antes se había producido. Asistimos hoy, en efecto, al fenómeno de un sector que, regulado con minuciosidad, siente drásticamente el peligro de que su operativa más típica, como es el negocio de la banca comercial, se le escape. Comprueba cómo penetran otros competidores no financieros, regulados de manera más débil y menos minuciosa y de rasgos conceptuales bastantes diferentes. Ayer eran los grandes

almacenes y las entidades emisoras de tarjetas de crédito, y hoy son las FinTech y BigTech.

Además, comprueba cómo sus clientes, por un lado, buscan modalidades de financiación alejadas del crédito bancario tradicional y, por otra parte, se sienten estimulados para situar sus ahorros fuera del sistema bancario. De manera que los bancos ven invadidos sus tradicionales posiciones y mercados. Pero, a su vez, ellos invaden otros en los que nunca habían pensado, al tiempo que las interconexiones bancarias se refuerzan para incluir a empresas no financieras y tecnológicas de un amplio espectro, creando lo que se conoce como grupo o conglomerado tecnofinanciero.

El cambio es tan rápido, tan frenético, tan multidimensional, que es importante y urgente preguntarse por su sentido más profundo. ¿Qué está cambiando? ¿Por qué? Desde luego, está cambiando el propio contenido bancario, incrementando su grado de sofisticación tecnológica a la vez que se difuminan los propios límites de la actividad y de la «profesión». Los porqués de este proceso de mutación son varios, y no es fácil discernirlos, ni separarlos con precisión ni atribuir el efecto que se corresponde a cada uno de ellos.

En todo caso, esta situación no es en absoluto una novedad para la banca. Aunque muy probablemente se haya así reconocido. Al contrario, es algo consustancial con su devenir, con su propia existencia. Todo esto ya lo advertía y lo expresaba con toda lucidez el banquero más intelectual de la banca española, el catedrático de Hacienda Pública y Derecho Fiscal, presidente del Banco de Bilbao y posteriormente del Banco Bilbao Vizcaya, José Ángel Sánchez Asiaín (marqués de Asiaín desde 2010): «La mutación es de tal intensidad que todos los sistemas bancarios se cuestionan hoy cuál va a ser en el futuro su actividad ▷

genuina y su producción. Lo que no sucede en otros sectores productivos, en los que el cambio puede llevar a cuestionar cuánto se debe de seguir produciendo, lo que siempre han hecho. Por ello, la banca se plantea en estos momentos un problema profundo e inédito en su historia: la crisis de su propia existencia y la de su función, es decir, una crisis de identidad (con lo peligroso que esto resulta) que obliga a buscar nuevos espacios (formas y maneras) para el negocio bancario. Crisis, por otra parte, con complejas raíces exteriores, porque lo que constituye el entorno de la banca, la sociedad, la economía, están sometidas, a su vez, a órdenes nuevos, cuya novedad consiste, precisamente, en que el cambio, rápido y radical, es su rasgo más permanente»¹⁸.

6. Conclusiones ni definitivas ni cerradas

La banca tradicional es un negocio maduro, el cual no es solo dinero. El banquero debe empezar a pensar que el negocio ya no es solo dinero, que, ciertamente, se mueve cada vez más a mayor velocidad, a mayor distancia, y es recogido y asignado en grandes volúmenes y con márgenes más estrechos; sino que ahora existe otra materia prima básica, implícita en la esencia misma del dinero, pero que lo supera y lo convierte a un estadio superior: la información. La información añade valor al servicio que se le brinda a la clientela, con capacidad de ser facturada y proporcionar crecientes ingresos.

Así las cosas, el negocio bancario se está convirtiendo, cada vez más, en un trasiego de

datos e informaciones y menos en un cauce de circulación de dinero. Este es cada vez más un producto informativo, como consecuencia de las nuevas tecnologías, que han alterado incluso la noción de soberanía. No obstante, llegará un momento en que la información será fácilmente accesible, estará suficientemente divulgada y la cultura financiera alcanzará un buen nivel. Y si, además, las estructuras y los sistemas de información se descentralizan y se extienden en redes de comunicaciones generales y se puede operar con una autonomía compatible, con un control y garantías comunes, la banca cambiará muy profundamente, pues habrá cumplido fielmente con su función. Posiblemente en ese momento, la banca, como la entendemos ahora, ya no existirá. El poder de la tecnología habrá alterado su negocio. De modo que, cuando se pueda superar este estadio, probablemente será sustituida igual que el papel moneda sustituyó a la moneda metálica¹⁹.

Definitivamente, la banca española y mundial se encuentra sumida en una «evolución», que le hace reflexionar sobre su propio negocio, desde los condicionantes que la aprisionan para seguir ejerciéndolo como lo ha hecho durante siglos: la intermediación financiera entre ahorradores e inversores. Ahora el negocio se encuentra muy presionado por el efecto de la prolongada laxitud de la política monetaria y los tipos de interés negativos, y esto hace pensar a la banca en cómo establecer nuevas fórmulas de negocio que pasan necesariamente por el ámbito tecnológico, lo cual también incide sobremanera en su planteamiento tradicional del negocio en busca de aumentar los ingresos y, en consecuencia, la rentabilidad. ▷

¹⁸ José Ángel Sánchez Asiaín (26 de mayo de 1987): *Reflexiones sobre la banca. Los nuevos espacios del negocio bancario*. Discurso de recepción del académico de número Excmo. Sr. D. José Ángel Sánchez Asiaín y contestación del Excmo. Sr. D. Enrique Fuentes Quintana. Real Academia de Ciencias Morales y Políticas. Madrid.

¹⁹ *La banca española. Análisis y evolución* (Prólogo de José María Amusátegui), (Casilda, 1997).

Con un euríbor en negativo y sin horizontes inmediatos de subida es difícil hacer crecer los márgenes de intermediación. Los bancos llevan años saneando sus balances y durante un tiempo se beneficiaron de una política monetaria expansiva, que permitió que no se colapsara el sistema. Pero la excepción monetaria se ha convertido en la regla y todo apunta a que la era de tipos negativos se prolongará durante un tiempo más largo de lo esperado²⁰. Esto condiciona más a los bancos que tienen la mayor parte de su negocio en España, debido a que su capacidad para compensar su rentabilidad es limitada. Y no solo por las restricciones que impone la regulación bancaria, sino por la intensa competencia del sector y sus nuevos jugadores. A lo que el Banco de España ha recomendando contención y prudencia al otorgar crédito hipotecario y al consumo. Lo paradójico es que estas son una de las palancas que puede mejorar las cifras de negocio.

Y tampoco se hace fácil obtener mayores ingresos por la gestión de recursos fuera de balance, y del ahorro de costes no se puede vivir eternamente.

¿Qué podría hacerse? Los costes operativos de la banca son un primer aspecto importante. En primer lugar, la ratio costes-ingresos se ha mantenido estable durante los últimos años. Aunque han aumentado ligeramente en el último año. En segundo lugar, tal como ya lo están haciendo, los bancos deben invertir en la digitalización y la transformación de sus modelos de negocio. En tercer lugar, los bancos realmente tienen que intentar ser más efectivos al decidir sobre su rentabilidad, que ha perdido entre un 30% y un 50% de su valor en bolsa. En cuarto lugar, más de un experto

indica que cobrar por los depósitos sería la solución, siempre y cuando la clientela lo acepte. En quinto lugar, la alternativa de que elija operar con las diferentes FinTech, que proliferan cada día, pero cuidado: las GAFAs, con su portentoso poder de mercado, imponen cautela. Y finalmente, en sexto lugar, la consolidación puede ser la respuesta más efectiva del sector.

Y recuerden: ¿Qué es el mercado? Es la ley de la selva. ¿Qué es la selva? Es la ley de la naturaleza. ¿Qué es la naturaleza? Es la ley de la civilización. ¿Qué es la civilización? Es la lucha contra la naturaleza²¹.

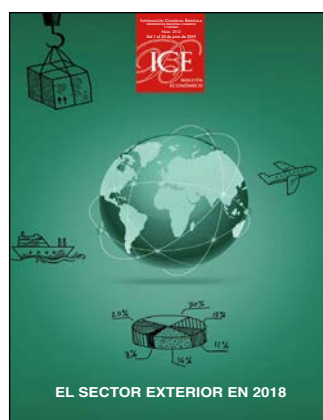
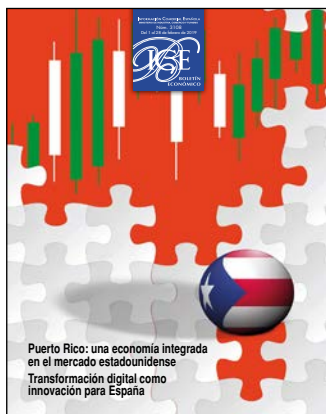
Bibliografía

- Álvarez, J. A. (2008). La banca española ante la actual crisis financiera. *Revista de Estabilidad Financiera* (15). Banco de España. Madrid. Recuperado de <https://www.bde.es/>
- Arderiu, A. (20 de enero de 2016). Fusiones bancarias y economías de escala. *Cinco Días*. Madrid.
- Bolsa y Mercados de España (2015). *Posición Internacional de la Empresa Cotizada Española*. Madrid.
- Casilda Béjar, R. (1997). *La banca española. Análisis y evolución*. Madrid: Editorial Pirámide.
- Casilda Béjar, R. (2019). *Capitalismo. Crisis y reinención*. Valencia: Tirant.
- Muñoz, R. (2016). Las lecciones no aprendidas del sistema financiero español. Dos crisis en perspectiva en el marco normativo de la Unión Europea. *Revista Via Iuris* (20). Facultad de Jurisprudencia y Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad de Cuenca. Cuenca.

²⁰ Una anomalía que, si bien puede facilitar el crecimiento de la endeble economía de la eurozona, también hace que surjan dudas sobre su efectividad, pues puede tener efectos colaterales perniciosos.

²¹ En un debate sobre qué es el mercado entre Alan Greenspan y su correligionario liberal al que no reconocía como tal, Edouard Balladur, este le respondió con un soliloquio.

TÍTULOS PUBLICADOS EN 2019



BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA (BICE)
ISSN 0214-8307

SUSCRIPCIÓN ANUAL

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA (12 NÚMEROS)			
	ESPAÑA 1 año	UNIÓN EUROPEA 1 año	RESTO DEL MUNDO 1 año
SUSCRIPCIÓN	65,00 €	85,00 €	85,00 €
Gastos de envío España	2,88 €	5,16 €	9,72 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	2,72 €		
TOTAL	70,60 €	90,16 €	94,72 €

EJEMPLARES SUELTOS

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	UNIÓN EUROPEA 1 ejemplar	RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar
NÚMERO SUELTO	7,00 €	9,00 €	9,00 €
Gastos de envío España	0,24 €	0,56 €	0,81 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,29 €		
TOTAL	7,53 €	9,56 €	9,81 €

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	UNIÓN EUROPEA 1 ejemplar	RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar
NÚMERO SUELTO EXTRAORDINARIO	12,00 €	15,00 €	15,00 €
Gastos de envío España	0,73 €	3,30 €	5,66 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,51 €		
TOTAL	13,24 €	18,30 €	20,66 €

Suscripciones y venta de ejemplares sueltos

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Centro de Publicaciones.

C/ Panamá, 1. Planta 0, despacho 3.

Teléfonos: 91 3 49 51 29 – 91 3 49 51 33 (venta de publicaciones)

91 3 49 43 35 (suscripciones)

Correos electrónico: CentroPublicaciones@mincotur.es



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE INDUSTRIA, COMERCIO
Y TURISMO

SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA

SUBDIRECCIÓN GENERAL
DE DESARROLLO NORMATIVO,
INFORMES Y PUBLICACIONES
CENTRO DE PUBLICACIONES

DIRECTRICES PARA AUTORES

La persona o personas interesadas en presentar un artículo para su publicación en el *Boletín de Información Comercial Española* (BICE) deberán enviar el artículo en formato Microsoft Word a la dirección de correo electrónico revistasice.ssc@mincotur.es o a través de la propia página web (www.revistasice.com).

El documento se acepta solo en español y debe cumplir las siguientes características:

1. Ser material original no publicado ni presentado en otro medio de difusión.
2. La extensión recomendada del trabajo (incluyendo cuadros, gráficos, tablas, notas, etcétera) no debe ser inferior a 15 páginas ni superior a 20 (aproximadamente entre 5.000 y 6.000 palabras). La fuente será Times New Roman, tamaño 12, espaciado doble y paginado en la parte inferior derecha.
3. En la primera página se hará constar el título del artículo que deberá ser breve, claro, preciso e informativo y la fecha de conclusión del mismo. Nombre y apellidos del autor o autores, filiación institucional, dirección, teléfono y correo electrónico de cada uno de ellos, así como la forma en que desean que sus datos aparezcan.
4. En la segunda página del texto se incluirá:
 - El título.
 - Un resumen del trabajo con una extensión máxima de 10 líneas con la siguiente estructura: objetivo, método y principal resultado o conclusión.
 - De 2 a 6 palabras clave que no sean coincidentes con el título.
 - De 1 a 5 códigos de materias del Journal of Economic Literature (clasificación JEL) para lo cual pueden acceder a la siguiente dirección electrónica:
<https://www.aeaweb.org/jel/guide/jel.php>
5. En las siguientes páginas se incluirán el texto, la información gráfica y la bibliografía con la siguiente organización.
 - Se incluirá, por este orden, introducción, desarrollo, conclusiones y bibliografía, y anexos si los hubiera. Los apartados y subapartados se numerarán en arábigos respondiendo a una sucesión continuada utilizando un punto para separar los niveles de división, según el siguiente modelo:
 - 1. Título del apartado**
 - 1.1. Título del apartado**
 - 1.1.1. Título del apartado
 - 2. Título del apartado**
 - Las notas de pie de página irán integradas en el texto y su contenido debe estar al final de su misma página en tamaño 10 y espacio sencillo.
 - En un archivo Excel independiente se incluirá la representación gráfica (cuadros, gráficos, diagramas, figuras, etcétera), que debe llevar título, estar numerada y referenciada en el texto. En la parte inferior se incluirá la fuente de información y/o notas aclaratorias.
 - Las citas de libros y artículos en el texto, se indicarán entre paréntesis con el apellido del autor y el año. Ej.: (Martínez, 1991).
 - Las referencias a siglas deben ir acompañadas, en la primera ocasión en que se citen, de su significado completo.
 - La bibliografía se ordenará alfabéticamente siguiendo las normas de la American Psychological Association (APA) siendo los más utilizados:

Libro

Apellido, A. A. (Año). *Título*. Ciudad, País: Editorial.

Ej.: Crick, F. (1994). *La búsqueda científica del alma*. Madrid, España: Debate.

Libro electrónico

Apellido, A. A. (Año). *Título*. Recuperado de <http://www...>

Ej.: De Jesús Domínguez, J. (1887). *La autonomía administrativa en Puerto Rico*. Recuperado de <http://memory.loc.gov>

Libro electrónico con DOI

Apellido, A. A. (Año). *Título*. doi: xx

Ej.: Freud, S. (2005). *Psicología de las masas y análisis del yo*. doi: 10.1007/97-0-387-85784-8

Capítulo de libro

Apellido, A. A., y Apellido, B. B. (Año). Título del capítulo o la entrada. En A. A. Apellido (Ed.), *Título del libro* (pp. xx-xx). Ciudad, País: Editorial.

Ej.: Molina, V. (2016). Los centros de escritura en Latinoamérica: Consideraciones para su diseño e implementación. En G. Bañales, M. Castelló y A. Vega (Eds.), *Enseñar a leer y escribir en la educación superior. Propuestas educativas basadas en la investigación* (pp. 339-362). México: Fundación sm.

Publicaciones periódicas formato impreso

Apellido, A. A., Apellido, B. B., y Apellido, C. C. (Año). Título del artículo. *Nombre de la revista*, volumen(número), pp-pp.

Ej.: Parés-Ramos, I. K., Gould, W. A., and Aide, T. M. (2008). Agricultural abandonment, suburban growth, and forest expansion in Puerto Rico between 1991 and 2000. *Ecology & Society*, 12(2), 1-19.

Publicaciones periódicas con DOI

Apellido, A. A., Apellido, B. B., y Apellido, C. C. (Año). Título del artículo. *Nombre de la revista*, volumen(número), pp-pp. doi: xx

Ej.: Demopoulos, A. W. J., Fry, B., and Smith, C.R. (2007). Food web structure in exotic and native mangroves: A Hawaii-Puerto Rico comparison. *Oecologia*, 153(3), 675-686. doi:10.1007/s00442-007-0751-x

Publicaciones periódicas online

Apellido, A. A. (Año). Título del artículo. *Nombre de la revista*, volumen(número), pp-pp. Recuperado de <http://www...>

Ej.: Cintrón, G., Lugo, A. E., Pool, D. J., and Morris, G. (1978). Mangroves of arid environments in Puerto Rico and adjacent islands. *Biotropica*, 10(2), 110-121. Recuperado de <http://www.jstor.org/pss/2388013>

Artículo de periódico impreso

Con autor:

Apellido A. A. (Fecha). Título del artículo. *Nombre del periódico*, pp. xx-xx.

Ej.: Manrique-Grisales, J. (14 de noviembre de 2010). La bestia que se tragó Armero. *El espectador*, pp. 16-17.

Sin autor:

Título del artículo. (Fecha). *Nombre del periódico*, pp. xx-xx.

Ej.: Drogas genéricas (25 de septiembre de 2010). *El Tiempo*, p. 15.

Artículo de periódico online

Apellido, A. A. (Fecha). Título del artículo. *Nombre del periódico*. Recuperado de <http://www...>

Ej.: Bonet, E. (2 de febrero de 2011). Miles de personas oran en la plaza Tahrir de El Cairo. *El Tiempo*. Recuperado de http://www.eltiempo.com/mundo/afrika/protestas-en-egipto_8817580-4

Referencia a páginas webs

Autor de la página. (Fecha). *Título de la página*. Lugar de publicación: Casa publicadora. Recuperado de <http://www...>

Ej.: Argosy Medical Animation (2007-2009). *Visible body: Discover human anatomy*. New York: Argosy Publishing. Recuperado de <http://www.visiblebody.com>

Ley/Reglamento

Título de la ley. *Publicación*, número, fecha de publicación, página inicial-página final. <http://www.boe.es...>

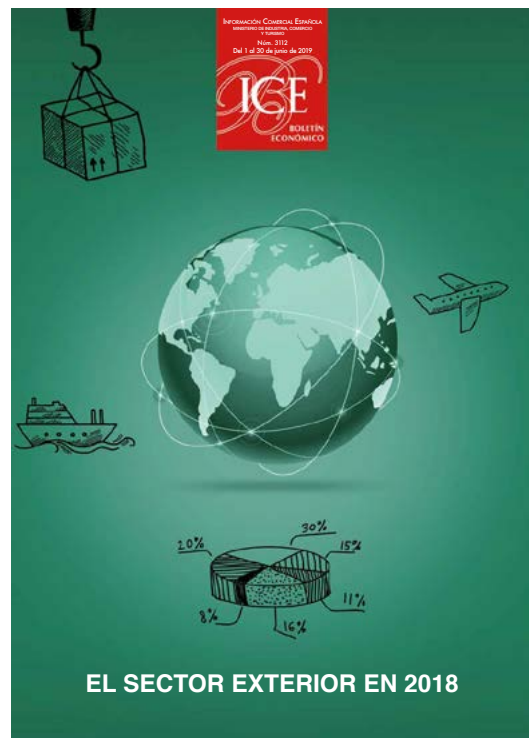
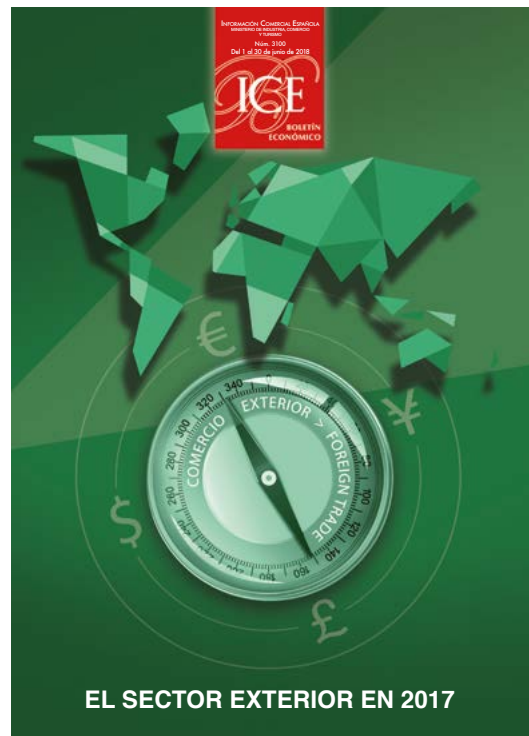
Ej.: Ley Orgánica 8/2013, de 9 de diciembre, para la mejora de la calidad educativa. *Boletín Oficial del Estado*, núm. 295, de 10 de diciembre de 2013, pp. 97858 a 97921. <http://www.boe.es/boe/dias/2013/12/10/pdfs/BOE-A-2013-12886.pdf>

Orden de la lista de referencias bibliográficas

El criterio para ordenar las notas bibliográficas, tanto si se trata de trabajos de un solo autor o colectivos, es el siguiente:

- Primero los trabajos en los que el autor figura solo. Correlativos de año más antiguo al año más actual de publicación.
- Segundo, aquellos trabajos en los que el autor es el primero, pero firma con otros. Correlativos por fecha.
- Tercero, en caso de coincidencia exacta de autores y fechas, debe citarse cada trabajo añadiendo una letra a la fecha. Ejemplo: 2014a, 2014b, etcétera.

ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



BOLETÍN ECONÓMICO

ICE

INFORMACIÓN COMERCIAL
ESPAÑOLA



• 7 €+IVA



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE INDUSTRIA, COMERCIO
Y TURISMO