

ECONOMISTAS

MADRID

COLEGIO DE

COLEGIO DE ECONOMISTAS DE MADRID
CONSEJO GENERAL DE ECONOMISTAS



UE 2024-2029: UN PERÍODO CLAVE
EN REFORMAS ECONÓMICAS N°187

ECONOMISTAS

COLEGIO DE MADRID

Nº 187 / Enero 2025

Consejo de Redacción

Amelia Pérez Zabaleta (directora)

Esther García (secretaria)

Fernando Becker

José M^a Casado

Juan Ramón Cuadrado

Juan José Durán

José M. Espí

Gregorio Izquierdo

Ana M^a López

Rafael Pampillón

José M^a Rotellar

Consejo Asesor

Pascual Fernández

Juan Iranzo

Manuel Lagares

Gerardo Ortega

Redacción y administración

Colegio de Economistas de Madrid

Flora, 1 - 28013 Madrid

(+34) 91 559 46 02

revista.economistas@cemad.es

www.cemad.es

Diseño de portada

Pedro Viejo

Impresión

Grupo Raiz Dismark, S.L.

Depósito Legal

M-13.155-1983

ISSN 0212-4386



Colegio de
Economistas
de Madrid

No está permitida la reproducción total o parcial de esta revista, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro y otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. Los artículos expresan la opinión de los autores.

5 Editorial

En portada

Coordinador:

Salvador Marín

- 8 Diez trampas económicas a evitar en el próximo ciclo institucional de la UE

Judith Arnal

- 19 Cinco claves estructurales para el futuro económico de Europa

Valentín Pich y Amelia Pérez Zabaleta

- 27 Prioridades para el nuevo Parlamento y Comisión Europea: 2024-2029 desde el punto de vista de las pymes

Salvador Marín

- 34 Globalización y bienestar en la UE: retos y oportunidades

Antonio Bonet Madurga

- 45 Propuesta de medidas en materia de contabilidad pública, gestión pública y normativa presupuestaria para la Comisión Europea (2024-2029)

Bernardino Benito y María Dolores Guillamón

- 59 Una visión crítica de los ODS: nuevos objetivos centrales con influencia en la UE para un desarrollo sostenible

Javier Morillas

- 84 El desafío de fortalecer el proyecto europeo: la visión empresarial

Raúl Mínguez y Andrés Pereda

- 95 Configurar una Europa para las pymes

Veronique Williams

- 115 Mantener a las pymes europeas vulnerables fuera de los tribunales y juzgados: ¿por qué y cómo?

Morten Møller

- 126 La experiencia de COFIDES en la gestión de instrumentos financieros de la Unión Europea

Ángela Pérez

- 133 La automoción europea en la encrucijada: realidad de Europa frente al ascenso de China

Jaime Sánchez

147 Crónicas

- 147 El Colegio de Economistas de Madrid

Esther García

155 Libros y revistas

- 155 La crítica agotada. Claves para un cambio de civilización

José Manuel Naredo

por José Antonio Negrín de la Peña

- 157 Las singladuras pendientes entre América Latina y Europa
Horizonte 2030

Francisco Aldecoa y José Ángel Sotillo

por Jesús Domínguez

- 159 Mis viajes alrededor de la Teoría Económica. (Una autobiografía)

Edmund Phelps

por Rafael Pampillón Olmedo



PRESENTACIÓN

Quiero comenzar expresando mi agradecimiento al Consejo de Redacción de la revista *Economistas* por tomar la acertada decisión de dedicar un número específico a analizar el nuevo período legislativo de la Unión Europea (2024-2029), desde la perspectiva de la economía en sus distintos ámbitos de actuación. También agradezco profundamente que me brindaran la oportunidad de coordinar este proyecto, y por tanto me permitiera compartir el mismo junto a un destacado grupo de profesionales, académicos y directivos de primer nivel.

Sin duda, ha sido todo un privilegio asumir la coordinación de este número, que aborda temas de gran relevancia y actualidad. Desde el inicio, tuve claro que debía contar con los mejores especialistas en sus respectivos campos. Aunque por cuestiones de espacio y tiempo no fue posible incluir a todos aquellos que lo merecen, puedo afirmar con seguridad que quienes han participado en este número son referentes en sus áreas. Agradezco sinceramente su tiempo, generosidad y dedicación, sin los cuales este proyecto no habría sido posible.

El nuevo período legislativo a desarrollar por el Parlamento y Comisión Europea 2024-2029 tiene, como todos los períodos, un gran número de retos y lógicas oportunidades, que desde el ámbito económico sabemos muy bien –por las características del desempeño de nuestra profesión– que para su análisis y debate debemos introducir en la ecuación la necesaria asignación de prioridades ante la gestión de unos recursos limitados, tanto financieros, como humanos o materiales. A eso se han dedicado los autores en este número, a enfocar desde su experiencia y bagaje profesional e intelectual cuáles deberían ser las prioridades de la nueva Comisión y Parlamento Europeo. El lector que se acerque a este número va a encontrar todos los enfoques y opciones posibles, desde el hilo conductor de la ciencia económica como punto de encuentro y desarrollo de todos ellos.

En este sentido, la estructura del monográfico se podría decir que tiene dos bloques diferenciados. Uno que se dedica al ámbito de las políticas y prioridades globales o más macroeconómicas y, el segundo bloque, con un enfoque más empresarial o de gestión, tanto desde el punto de vista privado como institucional, con un carácter más microeconómico. Ambos muy necesarios y complementarios.

Así, iniciamos este con el trabajo de *Judith Arnal* que de forma clara y contundente analiza lo que ella denomina las diez trampas económicas que la Unión Europea debería evitar en el próximo ciclo institucional para contrarrestar su pérdida de competitividad global frente a potencias como Estados Unidos y China. Tras una detallada justificación y explicación de las mismas, termina instando a la simplificación regulatoria y a la adecuación entre los objetivos fijados por la regulación y los medios proporcionados. A continuación, *Valentín Pich* y *Amelia Pérez Zabaleta* abordan en un

interesante artículo, los desafíos estructurales que afronta la UE para lograr un desarrollo económico sostenible e inclusivo, y los identifican en cinco áreas clave como son la estabilidad fiscal, productividad, educación, sostenibilidad y vivienda. *Salvador Marín* subraya, una vez más, la importancia de priorizar las políticas a las pymes de forma realista y no solo en los discursos y en la literatura previa de las normas en el nuevo período legislativo, destacando su papel como columna vertebral de la economía europea y detallando una serie de prioridades clave. Desde el ámbito institucional, como presidente del club de exportadores e inversores de España, *Antonio Bonet* inicia su trabajo resaltando el envejecimiento de la población y el cambio climático, cuya solución requiere acometer fuertes inversiones y gastos. Tras justificar el papel anterior de la UE en el proceso globalizador, señala que una de las prioridades de la nueva Comisión Europea debería ser el mantenimiento de la globalización, haciendo frente a diversos dilemas de política económica, puesto que muchas de las medidas que se están adoptando pueden tener efectos secundarios nocivos sobre la participación de la UE en la misma.

En un siguiente bloque, *Bernardino Benito* y *M^a Dolores Guillamón*, por un lado, y *Javier Morillas* por el otro, abordan aspectos específicos desde su área y campo de investigación. Así, Bernardino Benito y M^a Dolores Guillamón proponen una serie de reformas dirigidas a la nueva Comisión Europea enfocadas en la transparencia, rendición de cuentas, gestión pública eficiente y sostenibilidad; planteando, entre otras interesantes medidas en el ámbito de la información financiera y no financiera pública, la extensión de las normas de sostenibilidad al sector público. Estas reformas permitirían mejorar la confianza ciudadana, la eficiencia en el uso de los recursos públicos y contribuirían a la lucha contra el cambio climático. Por su parte, Javier Morillas nos apunta que los notables condicionantes que los denominados *Objetivos del Desarrollo Sostenible*, ODS, y su asociada Agenda 2030, están teniendo sobre la economía comunitaria, y por ende la española, obligan a reflexionar sobre su virtualidad cuando entramos en el segundo cuarto del siglo XXI. Es en este contexto en el que nos propone, de forma justificada en su hilo argumental, que procede una revisión-concreción de los 17 ODS, generalmente interrelacionados, centrándolos en diez, de modo que puedan identificarse como unos determinantes claves para la consecución efectiva del desarrollo, con medidores contrastables anualmente en cada país.

Los posteriores trabajos del monográfico se inician con el de *Raúl Mínguez* y *Andrés Pereda* que, desde la Cámara de Comercio de España, nos aportan lo que ellos mismos denominan la visión empresarial. Su análisis comienza destacando que para abordar los nuevos desafíos europeos se requiere de una combinación de reformas estructurales, inversiones estratégicas y una mayor integración y coordinación entre los Estados miembros, y que para ello, entre otras medidas clave, se debe conceder espacio empresarial y libertad para ser pioneros y garantizar la competitividad global a largo plazo con una suerte de nuevo pacto europeo para la competitividad. A continuación, desde la visión

que da el trabajo diario en Bruselas y en sus constantes reuniones y encuentros con los diferentes stakeholders del ámbito de la UE, *Veronique Williams*, secretaria general de SMEunited, nos concreta las que para ella son las claves para poder dar forma a una Europa en la que la mayoría del tejido empresarial está compuesto por pymes, y a su vez mayoritariamente por micropymes (incluidos artesanos). Cualquier política adoptada o norma diseñada se debe hacer partiendo de las especificidades de las pymes, que cuentan con menos capacidades y recursos que las empresas de mayor tamaño, y de ahí que en este artículo se desgranen las acciones a realizar para configurar una Europa con pymes en igualdad de condiciones. *Morten Moller* se detiene en indicarnos que el crecimiento fue desigual en toda Europa y la exposición al riesgo fue, en retrospectiva, peligrosa. Por todo ello apuesta porque ahora es el momento de asegurarse de que no solo los más aptos sobreviven a las múltiples crisis que afectan a Europa, y nos desglosa cómo debe afrontarse su tesis para lograr el objetivo que promulga. Desde el ámbito público-privado, *Ángela Pérez*, con la privilegiada atalaya que le proporciona la presidencia ejecutiva de Cofides, S.A., SME, analiza la experiencia de la sociedad mercantil estatal que dirige en la gestión de los instrumentos de cooperación financiera de la UE y su excelente papel para la movilización de inversión privada en el marco de la estrategia europea Global Gateway, con claros efectos tanto a nivel de grandes empresas como de pymes. Por último, *Jaime Sánchez* cierra el número monográfico con un análisis de un sector concreto pero a su vez muy representativo de los retos y oportunidades. Concretamente analiza los desafíos estructurales y estratégicos que afronta la industria automotriz europea en un entorno global dominado por la electrificación, la tecnología y la competencia asiática, particularmente china. A través de un análisis detallado, aborda cuestiones muy relevantes y transversales como son el exceso regulatorio, la fragmentación de la cadena de valor, la dependencia de materiales críticos y el liderazgo tecnológico, entre otros.

Para concluir, quisiera destacar, una vez más y con total sinceridad, que los trabajos incluidos en este monográfico son el resultado del esfuerzo colectivo de numerosos profesionales, que recogen a su vez la ingente tarea de crear opinión y debate desde muchas de las instituciones, entidades y/o empresas en las que trabajan o representan, por lo que resulta preciso agradecer su tiempo y dedicación por aportar diferentes contribuciones en cada uno de los ámbitos en que son especialistas y que esperemos sean útiles para los decisores a nivel de la UE.

Salvador Marín

Director Servicio de Estudios. CGE

Miembro de la Junta de Gobierno. CEMAD

Presidente. EFAA for SMEs

DIEZ TRAMPAS ECONÓMICAS A EVITAR EN EL PRÓXIMO CICLO INSTITUCIONAL DE LA UE

Judith Arnal

Investigadora principal. Centre for European Policy Studies (CEPS) y Real Instituto Elcano

RESUMEN

El artículo analiza diez trampas económicas que la Unión Europea debería evitar en el próximo ciclo institucional para contrarrestar su pérdida de competitividad global frente a potencias como Estados Unidos y China. Se destaca la necesidad de revisar el enfoque en la Unión Bancaria y la Unión de los Mercados de Capitales, reduciendo las expectativas en ideas políticamente complejas, como los eurobonos, y promoviendo una mayor inversión del sector privado. Además, se advierte sobre los peligros de adoptar medidas contrarias al mercado interior, así como conductas proteccionistas inadecuadas que obstaculicen el avance tecnológico. Finalmente, se insta a la simplificación regulatoria y a la adecuación entre los objetivos fijados por la regulación y los medios proporcionados.

PALABRAS CLAVE

Unión Bancaria, Unión de los Mercados de Capitales, Inteligencia artificial, Computación en la nube, Campeones europeos, Regulación.

ABSTRACT

The article analyses ten economic traps that the EU should avoid in the next institutional cycle to counter its loss of global competitiveness vis-à-vis powers such as the US and China. It highlights the need to review the focus on the Banking and Capital Markets Union, lowering expectations on politically complex ideas such as Eurobonds and promoting greater private sector investment. Furthermore, it warns against the dangers of adopting anti-internal market measures and inappropriate protectionist behaviour that hampers technological progress. Finally, it calls for regulatory simplification and matching the objectives set by regulation with the means provided.

KEY WORDS

Banking Union, Capital Markets Union, Artificial intelligence, Cloud computing, European champions, Regulation.

1. Introducción

La Comisión Europea, que dirigirá en gran medida el destino de la Unión Europea durante los próximos cinco años, está ya en marcha. Con la vuelta de Donald Trump a la Casa Blanca en enero de 2025, la actuación de la Unión Europea durante esta legislatura será especialmente crítica para el futuro del proyecto comunitario. Para inspirarse, los líderes políticos cuentan con material de sobra, lleno de buenas intenciones y recomendaciones: los informes Letta y Draghi, la Agenda Estratégica del Consejo Europeo, las orientaciones políticas de la presidenta de la Comisión Europea y los proyectos de cartas de misión a los comisarios designados.

El diagnóstico sobre la creciente brecha de competitividad entre la Unión Europea y Estados Unidos es claro (Arnal y Feás, 2024). Entre los elementos que ex-

plican esta brecha de competitividad se encuentran un funcionamiento menos dinámico del mercado único europeo, especialmente en servicios; un menor acceso a fuentes de financiación alternativas; un gasto en I+D muy inferior en la Unión Europea; una menor aplicabilidad de las patentes europeas a la actividad empresarial (*from lab to fab*); un coste energético superior para las empresas de la Unión Europea, aunque con una penetración creciente de las energías renovables; una escasa digitalización relativa en la Unión Europea; una complejidad económica decreciente de los bienes producidos en la Unión Europea; una menor productividad total de los factores en la Unión Europea; y un tamaño empresarial medio muy inferior en la Unión Europea.

En este contexto, es crucial evitar caer en diversas trampas económicas, algunas de las cuales, incluso, ya han comenzado a materializarse.

A lo largo de este artículo se presentan los principales errores de naturaleza económica en los que pueden caer (o de hecho, ya están cayendo en algunos casos) las principales instituciones de la Unión Europea. En particular, en materia de Unión Bancaria y de mercados de capitales, las autoridades europeas siguen insistiendo en recetas pasadas que se han mostrado infructuosas, con el elevado riesgo de que un error en las circunstancias actuales de tensiones políticas internas, geopolíticas y de pérdida progresiva de competitividad, puede generar un precio más elevado que en el pasado. Esta ausencia de lectura y aprendizaje de las recetas que no han funcionado en el pasado puede llevar también a generar expectativas muy elevadas que luego acaben por no poder ejecutarse. Los ya famosos 800.000 millones de euros de inversiones anuales adicionales del informe Draghi pueden acabar cayendo en esta categoría si no se hace una lectura realista del difícil entorno. Hay que alejarse de creer que los eurobonos son la receta mágica a nuestros problemas, evitando sobrecargar los presupuestos públicos, pero desde luego haciendo uso de todos los medios a nuestra disposición. Por otro lado, la determinación de acometer una política industrial más activa, es decir, de flexibilizar la concesión de ayudas de Estado, así como de facilitar las concentraciones empresariales para crear *campeones europeos* a la altura de otras jurisdicciones, puede poner en riesgo el mercado interior, la innovación y el bienestar del consumidor si el diseño no es adecuado ni se ve acompañado de la batería completa de medidas de políticas públicas. La Unión Europea también debería tener cuidado de caer en conductas excesivamente proteccionistas que la mantengan al margen de la implementación de los últimos avances en tecnologías como la computación en la nube o la inteligencia artificial (IA). Además, será muy complicado diseñar las políticas públicas más adecuadas si los Estados miembros de la Unión Europea no acuerdan en primer lugar un diagnóstico sobre los temas más relevantes, como las relaciones que queremos mantener con China, para luego aplicar decisiones coordinadas. Y precisamente en materia de política económica exterior, la Unión Europea debería ser consciente de que el mundo ha cambiado y países que antes eran más proclives a facilitar la extracción de sus materias primas, en la actualidad

seguramente exijan más a cambio. La Unión Europea es muy consciente de su entramado complejo regulatorio, pero es fundamental no malinterpretar qué es necesario en este frente: no se trata tanto de una pausa regulatoria de naturaleza temporal, sino de regular mejor, con buenos análisis de impacto normativo que involucren a todas las partes interesadas. Para terminar, la Unión Europea debería aprender y mantener sus aciertos, que también los hay, y no dar marcha atrás, al mismo tiempo que pone a disposición de los agentes los medios oportunos para alcanzar los objetivos fijados legalmente.

2. Trampa 1: insistir en finalizar la Unión Bancaria según su planteamiento inicial, sin analizar qué puede estar fallando y presentar un enfoque innovador

Todos los documentos que van a servir de guía a la próxima Comisión Europea (informes Letta, Draghi, prioridades de la Comisión Europea) hacen referencia a la necesidad de completar la Unión Bancaria.

Las propuestas para crear una Unión Bancaria en la Unión Europea se plantearon a mediados de 2012, en el contexto de una grave crisis de deuda soberana. En 2014 se creó la Unión Bancaria, que consta de tres pilares: (i) el Mecanismo Único de Supervisión (SSM, por sus siglas en inglés), que en noviembre de 2024 ha celebrado su décimo aniversario; (ii) el Mecanismo Único de Resolución (SRM, por sus siglas en inglés), en funcionamiento desde 2016, aunque con mucho margen de mejora, como se explicará; y (iii) el Sistema Europeo de Garantía de Depósitos (EDIS, por sus siglas en inglés), que sigue pendiente, con la propuesta legislativa de 2015 de la Comisión Europea aún estancada sobre las mesas de los Estados miembros.

El proyecto de la Unión Bancaria es una prueba clara y viva de que se necesitan crisis profundas para que los Estados miembros avancen, a menudo en el último minuto y al borde del abismo, en el progreso de la Unión Económica y Monetaria.

El SSM, como primer pilar de la Unión Bancaria, es el componente que mejor funciona dentro de este sistema. El SSM marcó un gran avance en el proceso

de integración de la UE al pasar de una supervisión bancaria nacional altamente fragmentada a un enfoque europeo unificado (Arnal, Russo y Thomadakis, 2024). Diez años después, el sector bancario de la UE es más sólido, con posiciones de capital y liquidez más fuertes, mientras que la supervisión es más uniforme y se aplica de manera coherente. Pero esto no significa que la UE deba dormirse en los laureles en relación con el SSM. En efecto, los supervisores deben mejorar sus competencias, enfoques y herramientas, y fomentar la colaboración entre todas las autoridades pertinentes (Thomadakis y Arnal, 2024).

El progreso en el segundo pilar, el SRM, está paralizado por la falta de ratificación por parte de Italia del tratado revisado del Mecanismo Europeo de Estabilidad (ESM, por sus siglas en inglés), que supondría la entrada en vigor del respaldo fiscal común al Fondo Único de Resolución-SRF (Arnal, 2023a). Asimismo, la última propuesta legislativa de la Comisión Europea (CMDI, por sus siglas en inglés) para tratar de mejorar algunos aspectos de este segundo pilar, se quedaba ya corta en algunos ámbitos, como, por ejemplo, en el alineamiento de la normativa de Ayudas de Estado para el sector bancario y la normativa de resolución (Arnal, Lastra y Lannoo, 2024). Pero es que la posición que el Consejo de la Unión Europea acordó en junio de 2024 retrocede en relación con la propuesta de la Comisión en áreas clave, como el uso más flexible y razonable de los fondos de seguridad financiados por la industria, incluidos los Sistemas de Garantía de Depósitos nacionales o el SRF.

El tercer pilar de la Unión Bancaria, el EDIS, se encuentra esencialmente en un estado de estancamiento. No ha habido debates políticos significativos ni avances reales en casi una década. La oposición abierta de Alemania y de los Estados miembros del norte de Europa se combina con la falta de interés de otros países como Francia e Italia, que son conscientes de que, para lograr un progreso tangible en el EDIS, probablemente serían necesarias concesiones en áreas complejas, como la revisión de los pesos de riesgo de las exposiciones soberanas.

De este modo, por el momento, diez años después del lanzamiento de la Unión Bancaria, solo el primer

pilar, el SSM, funciona a pleno rendimiento (Thomadakis y Arnal, 2024). Pero aun cuando el entramado de la Unión Bancaria se hubiera finalizado, incluyendo la aprobación del EDIS, sigue habiendo dudas acerca de la verdadera voluntad de integración, anclada principalmente en una desconfianza entre Estados miembros, que se siguen conduciendo con arreglo a sus propios intereses nacionales y no con una visión europea. Solo así se entiende la negativa reacción de las autoridades alemanas al anuncio por parte de la entidad italiana Unicredit de su voluntad de adquirir la entidad alemana Commerzbank.

La oposición expresada por las autoridades alemanas al intento de la italiana Unicredit de adquirir el alemán Commerzbank pone de manifiesto la falta de confianza política dentro del bloque. Y más aún en una operación de este tipo, que muchos han calificado de naturaleza transfronteriza, pero que en realidad sería una operación puramente nacional, alemana, en la medida en que la entidad que se fusionaría con Commerzbank sería una filial alemana de Unicredit, Hypovereinsbank.

Por lo tanto, que las instituciones de la Unión Europea sigan presionando para que se complete la Unión Bancaria sin reconocer la necesidad de un enfoque innovador no es más que reiterar fracasos pasados en un contexto muy complejo.

3. Trampa 2: creer que los eurobonos son la solución mágica, sobrecargar los presupuestos públicos y no aprovechar todos los recursos disponibles

El informe Draghi cifra el déficit de inversión para los próximos años en 800.000 millones de euros anuales, si la Unión Europea quiere seguir siendo competitiva. Aunque gran parte de la atención mediática en torno al informe Draghi se ha centrado en los eurobonos, lo cierto es que la mayor parte de las necesidades adicionales de inversión tendrán que ser financiadas por el sector privado. El margen fiscal de muchos Estados miembros ya es muy limitado (Arnal, 2024a): tres de los cuatro mayores países de la Unión Europea tienen una ratio deuda pública/PIB superior al 100%. Aunque la emisión de eurobonos podría hacer avanzar la

profundización de la Unión Económica y Monetaria y reducir los costes de financiación, su introducción no alteraría sustancialmente el resultado final.

Pero hay ya una serie de recursos mutualizados por los Estados miembros de la zona euro en una institución intergubernamental sita en Luxemburgo, el ESM, que parecen no tenerse en cuenta a la hora de contar con recursos públicos adicionales (Arnal, 2016). El ESM desempeñó un papel crucial durante la crisis de la deuda soberana en la zona del euro. Sin embargo, actualmente, a pesar de contar con personal altamente cualificado, su papel es marginal para el funcionamiento de la Unión Europea y la zona del euro, habiendo estado en hibernación durante varios años. Incluso durante la pandemia, el Mecanismo de Apoyo a la Crisis Pandémica (PCS, por sus siglas en inglés) del ESM, creado específicamente para ayudar a los Estados miembros de la zona euro en la financiación de los costes sanitarios relacionados con la crisis de la covid-19 a través de préstamos concesionales, no fue utilizado por ningún Estado miembro. Esto contrasta marcadamente con el instrumento europeo temporal de apoyo para mitigar los riesgos de desempleo en caso de emergencia (SURE, por sus siglas en inglés), que también ofrecía préstamos concesionales a los Estados miembros de la Unión Europea, en este caso para abordar el aumento repentino del gasto público destinado a preservar el empleo. De los 100.000 millones de euros disponibles bajo SURE, se desembolsaron más de 98.000 millones de euros. Una posible explicación para esta diferente acogida por parte de los Estados miembros ante mecanismos aparentemente similares podría estar relacionada con el estigma percibido de recurrir a los fondos del ESM, lo cual evoca en muchos los recuerdos de los peores momentos de la crisis de deuda soberana en la zona del euro.

Aun así, el ESM cuenta con más de 80.000 millones de euros de capital desembolsado por los Estados miembros y una capacidad de préstamo restante superior a 420.000 millones de euros. Aunque el ESM fue concebido originalmente para salvaguardar la estabilidad financiera de la zona euro mediante la concesión de préstamos a los Estados miembros bajo condiciones, el estigma que parece estar sufriendo esta institución

pone en duda su viabilidad en los términos actuales. Además, la experiencia de un enfoque más negociado bajo los Planes Nacionales de Recuperación del programa *Next Generation EU*, en el que son los propios Estados miembros quienes sugieren las reformas e inversiones adecuadas para su posterior aprobación por la Comisión y el Consejo de la UE, también evidencia un cambio de paradigma. La apropiación es la nueva norma y ha reemplazado a los Memorando de Entendimiento. Finalmente, la naturaleza intergubernamental del ESM complica innecesariamente los procesos de toma de decisiones e introduce una capa de complejidad no justificada en la arquitectura institucional de la UE (Arnal, 2023b).

En este contexto de elevadas necesidades de inversión y exiguo espacio fiscal en los presupuestos públicos, resulta difícil de entender que no se haga uso de la capacidad financiera de una institución como el ESM.

4. Trampa 3: insistir en recetas equivocadas del pasado para desarrollar los mercados de capitales

En tercer lugar, parece haber un consenso general en que, tras casi una década de sucesivas propuestas legislativas, los mercados de capitales de la UE aún no han despegado (Lannoo, Thomadakis y Arnal, 2024). Y deben hacerlo si queremos satisfacer, al menos parcialmente, las importantes necesidades de inversión señaladas por Draghi.

El punto de partida de los mercados de capitales de la Unión Europea es complicado (Thomadakis, Arnal y Lannoo, 2024), con una caída dramática en el número de empresas cotizadas, una disminución en el peso de la Unión Europea, tanto en los mercados de renta variable como de renta fija, falta de capital de riesgo, fondos de inversión más pequeños y caros, con inversiones cada vez más inclinadas hacia activos estadounidenses, una clara preferencia de los hogares europeos por el efectivo y los depósitos y un marco regulatorio cada vez más complejo.

Ante este panorama, hace falta un enfoque más estratégico. Los responsables políticos deberían fomentar el desarrollo de planes de pensiones financiados, ya sea

mediante nueva legislación o acuerdos entre sindicatos y asociaciones empresariales para promover la inversión a largo plazo.

Además, es crucial evitar narrativas equivocadas respecto a la Unión de Mercados de Capitales, donde el enfoque a menudo ha sido en la integración en lugar del desarrollo. Por ejemplo, aunque la reforma del marco de titulizaciones de la Unión Europea puede ayudar a liberar balances bancarios, no debe considerarse como un cambio radical para desbloquear los mercados de capitales de la Unión Europea. Y lo cierto es que ha habido ya varias reformas del marco regulatorio de titulizaciones encuadradas precisamente en el contexto de desarrollar los mercados de capitales, algo que se ha demostrado poco efectivo desde esta perspectiva.

Para mejorar la eficiencia del mercado y los resultados para los inversores, deben introducirse medidas para favorecer la competencia a lo largo de toda la cadena de valor de la inversión, incluyendo el aumento de la transparencia de las comisiones, la reducción de las cargas de informes y la promoción de productos de inversión pasivos rentables como los fondos indexados y los ETF.

Finalmente, debe abordarse la fragmentación en la infraestructura de negociación y postnegociación, especialmente en las bolsas de valores de la Unión Europea y los Depósitos Centrales de Valores (CSD). Esto debe hacerse creando condiciones para una mayor integración y competencia en la infraestructura de mercado europea, asegurando al mismo tiempo que la ESMA asuma un papel más destacado en la supervisión de las Contrapartes Centrales (CCP) y los CSD.

5. Trampa 4: relajar excesivamente la normativa de Ayudas de Estado y adoptar un enfoque parcial en el fomento de la creación de campeones europeos

Las instituciones europeas parecen determinadas a apoyar la política industrial de la Unión Europea, así como la creación de los denominados *campeones europeos*. A tales efectos, se plantean una flexibilización de la normativa de Ayudas de Estado y de concentraciones empresariales.

Las razones detrás de la flexibilización de la normativa de Ayudas de Estado radican en la necesidad de competir en un mundo en que otras jurisdicciones, fundamentalmente China y Estados Unidos, están dopando a sus respectivas empresas de ayudas públicas. En un mundo en el que no se respetan las normas de competencia, algunas voces en la Unión Europea abogan por la necesidad de responder con la adopción de medidas similares. Pero en este caso, al igual que en muchos otros, la Unión Europea se ve afectada por su naturaleza especial: no se trata de un solo país, sino de 27.

Por tanto, unas ayudas de Estado más flexibles no harían sino desequilibrar el terreno de juego entre los Estados miembros, afectando sobre todo a los que tienen menor espacio fiscal, y dañar el mercado interior, una de las principales fuentes de prosperidad de la Unión Europea. Por ello, la presidenta de la Comisión Europea ha propuesto la creación del Fondo Europeo de Competitividad, con el fin de apoyar los Proyectos Importantes de Interés Común (IPCEI). Se trata de una idea prometedora, pero el diablo está en los detalles. A cuestiones como el volumen de fondos de los que dispondría el Fondo o la gobernanza para la liberación de los recursos, se unen aspectos capitales como el calendario para la entrada en vigor del Fondo. Una posible relajación selectiva del marco de ayudas de Estado debería ser proporcional a los detalles específicos del Fondo de Competitividad e ir de la mano de su entrada en vigor. Este equilibrio temporal puede ser garantizado directamente por la Comisión Europea, que es la responsable de la revisión de la normativa de Ayudas de Estado.

Por otro lado, la idea de crear *campeones europeos* relajando la normativa sobre fusiones resulta atractiva para muchos. Sin embargo, este planteamiento requiere cautela. Si bien es cierto que las empresas estadounidenses suelen ser más grandes e invierten más en I+D que sus homólogas de la Unión Europea, una mayor inversión en I+D no depende únicamente del tamaño de la empresa. Otros factores clave, como el talento, la presencia de ecosistemas innovadores y el acceso al capital riesgo, también desempeñan papeles cruciales. Si la Unión Europea adopta un enfoque parcial en sus políticas públicas, corre el riesgo de fomentar campeones nacionales que podrían reducir la

competencia, aumentar los precios, disminuir la innovación y, en última instancia, reducir el bienestar de los consumidores. Lo que necesitan las empresas de la Unión Europea es aprovechar el mercado de 400 millones de consumidores, y el primer paso para ello es la armonización normativa.

6. Trampa 5: adoptar un enfoque innecesariamente proteccionista, que impida el desarrollo tecnológico de la Unión Europea

La Unión Europea no ha estado al frente de las últimas innovaciones tecnológicas. La computación en la nube y la IA proporcionan ejemplos del perjuicio que unas conductas injustificadamente proteccionistas pueden generar para la Unión Europea.

Comenzando con la computación en la nube, entre los varios objetivos integrados en la década digital de la Unión Europea para 2030, dos se refieren a la computación en la nube y en el borde, e implican que para 2030: (1) el 75% de las empresas europeas deberían usar tecnologías de computación en la nube y en el borde para sus actividades; y (2) deberían despegarse 10.000 nodos de borde climáticamente neutros y altamente seguros para proporcionar la conectividad necesaria y permitir transferencias rápidas de datos.

No obstante, la Unión Europea no está a la vanguardia en el uso y provisión de soluciones de servicios en la nube. De hecho, según Eurostat, en 2021 la adopción de la nube por parte de las empresas de la UE apenas superaba el 40% y se usaba principalmente para correo electrónico (79%) y almacenamiento de archivos (68%), con marcadas diferencias entre los Estados miembros. En cuanto a los proveedores, empresas tecnológicas estadounidenses como Amazon, Microsoft y Google dominan actualmente no solo el mercado europeo de computación en la nube, sino también el global, con algunas empresas chinas como Alibaba y Tencent ganando también cuota de mercado. En este momento, no existen campeones europeos en el ámbito de la nube.

Si la Unión Europea desea alcanzar los objetivos de la década digital, se necesita cooperación y depen-

dencia de socios estratégicos. Esto no significa que la Unión Europea deba dejar de fomentar su entorno digital y, en particular, la provisión de servicios en la nube de la Unión Europea. Idealmente, estos proveedores de servicios en la nube serían empresas europeas. Sin embargo, dado los enormes desafíos que afronta la Unión Europea en el ámbito digital, se deben adoptar medidas equilibradas. En este sentido, cualquier cláusula de *compra europea*, que impidiera la provisión de servicios por empresas seguras de terceros países como Estados Unidos, o un esquema de certificación europea de ciberseguridad para servicios en la nube (EUCS) mal diseñado podría llevar a un proteccionismo injustificado y probablemente obstaculizaría el progreso digital de la UE al aumentar el riesgo de utilizar tecnología desactualizada (Arnal, 2023c).

Pasando ahora a la IA, hay evidencias de que la implementación del Reglamento General de Protección de Datos (GDPR, por sus siglas en inglés) en la Unión Europea y no la propia normativa en sí está frenando la innovación tecnológica (Arnal, 2024b). La arquitectura de gobernanza de protección de datos de la Unión Europea es muy compleja, dando lugar a interpretaciones contradictorias en función del Estado miembro. Esta situación está llevando a empresas de todo tipo a detener el despliegue de proyectos transformadores en la UE. El caso de Meta es paradigmático: tanto el Reino Unido como la UE cuentan con la misma normativa (GDPR), pero el Reino Unido ha considerado con relativa rapidez que Meta puede entrenar su modelo de IA generativa empleando datos públicos de primera parte compartidos por los usuarios de Instagram y Facebook sobre la base jurídica de interés legítimo, mientras que la Unión Europea sigue sin llegar a una posición clara, lo que ha llevado a Meta a paralizar el avance de su proyecto en la UE. Estas barreras derivadas de la aplicación de la normativa pueden ser aún más dañinas para las *startups*, que cuentan con menos recursos para afrontar un marco regulatorio incierto. Para que la Unión Europea sea competitiva en la carrera global por el desarrollo de la IA, es necesario mejorar la coordinación entre las autoridades nacionales de protección de datos, que deberían adoptar con celeridad resoluciones pragmáticas de las que no deberían desviarse.

7. Trampa 6: no conseguir llegar a una visión común ni coordinarse en temas clave

Es necesario un enfoque más eficaz para abordar la falta de coordinación dentro del bloque de países de la Unión Europea. Si la Unión Europea pretende avanzar y posicionarse como potencia geopolítica, es esencial una postura unificada en cuestiones clave. Un ejemplo relevante es el enfoque de la Unión Europea hacia China: ¿qué tipo de relación busca la Unión Europea con China? ¿Queremos comerciar libremente con ellos? ¿Queremos recibir sus inversiones? ¿Todo tipo de inversiones o solo para sectores concretos? El resultado de la reciente votación sobre los aranceles a las importaciones chinas de vehículos eléctricos –10 votos a favor, 5 en contra y 12 abstenciones– demuestra claramente las dificultades para lograr una visión común dentro del bloque sobre temas clave.

La falta de coordinación entre los Estados miembros de la Unión Europea se extiende a ámbitos de vital importancia para el futuro económico europeo, como los semiconductores. Hay competencia entre los Estados miembros de la Unión Europea por captar las inversiones privadas de empresas líderes (Arnal, García y Jorge-Ricart, 2023). Para ello, los Estados están destinando grandes cantidades de fondos públicos. Esta situación corre el riesgo de crear un campo de juego desigual entre los Estados miembros, ya que, obviamente, aquellos con mayor espacio fiscal podrán ofrecer más fondos públicos y, por lo tanto, atraer más inversión privada. Pero esta situación no solo pone en desventaja a los Estados miembros de la Unión Europea con elevados niveles de deuda pública, sino que además resulta principalmente ineficiente y peligrosa para todo el bloque y para cada uno de sus países de forma individual. Dado el estado actual de la industria de semiconductores en la Unión Europea, no es razonable que ningún Estado miembro aspire a tener en su propio territorio toda la cadena de valor de semiconductores. Para intentar coordinar los esfuerzos de los Estados miembros en la misma dirección, la Comisión Europea debería realizar un análisis profundo de la cadena de valor de los semiconductores en la Unión Europea y presentar una propuesta para dividir las diferentes partes de la cadena entre los Estados miembros,

basándose en sus ventajas competitivas iniciales. A este propósito deberían destinarse fondos comunes de la Unión Europea.

8. Trampa 7: no calibrar bien la política económica exterior de la Unión Europea

Las transiciones ecológica y digital exigen una adecuada provisión de materias primas fundamentales (MPF), es decir, materias de elevada importancia económica, pero con riesgos de suministro, algunas de las cuales además son materias primas estratégicas (MPE). Se espera que la demanda de MPF aumente de manera exponencial en las próximas décadas. En un escenario de demanda elevada, se espera que las necesidades de aluminio se multipliquen por 6,4, las de cobre por 10,2, las de silicio por 1,3, las de níquel por 16 y las de manganeso por 4,4.

La última lista de MPF fue publicada en 2023 e incluye 34 MPF, de las cuales 17 son consideradas MPE. En 2021, Europa solo produjo el 5,2% del total de minerales a nivel mundial, en claro contraste con Asia, que acaparó el 60,4%. Además, el porcentaje europeo de producción de minerales ha caído un 31% en las dos últimas décadas, lo que contrasta con los fuertes aumentos en el resto de los continentes. Los análisis de la Comisión Europea muestran la elevada concentración de las importaciones de MPF por parte de países de la Unión Europea en unos pocos países (por ejemplo, China tiene una posición dominante en tierras raras pesadas, magnesio y silicio metálico). Además, la dependencia se aplica a lo largo de toda la cadena de valor de MPF: desde la extracción, pasando por el procesamiento hasta el reciclaje.

Con el fin de reducir la dependencia en el aprovisionamiento de MPF con respecto de un pequeño número de países no necesariamente alineados con los valores de la Unión Europea, conviene extender las apuestas por partenariados a otras regiones como África, América Latina y el Caribe. En efecto, las regiones de África, América Latina y el Caribe son grandes proveedores de MPF y podrían garantizar una cierta estabilidad a la Unión Europea. No obstante, las reticencias europeas a firmar acuerdos comerciales como el UE-Mercosur hacen que los líderes latinoamericanos

no perciban como genuino el interés europeo de forjar alianzas estratégicas, sino como un mero deseo de obtener recursos naturales. La experiencia de África con otros socios como China hace que la población local y sus dirigentes también tengan serias dudas acerca del interés de la Unión Europea por el desarrollo de su región, más allá de una simple extracción de recursos. Sería importante que América Latina y África percibieran a la Unión Europea como un socio fiable a largo plazo y dispuesto a hacer sacrificios comerciales. Esto pasa, por ejemplo, por compromisos para desarrollar el conjunto de la cadena de valor de MPF en sus territorios y no solo extraer los materiales para luego refinarlos en otras jurisdicciones con mayor seguridad jurídica y personal más capacitado (Feás y Arnal, 2024).

9. Trampa 8: continuar con las prácticas regulatorias del pasado

Si bien la simplificación regulatoria parece un objetivo fundamental para este nuevo ciclo institucional, en sus guías políticas, la presidenta de la Comisión Europea ha prometido ya la presentación de un buen número de propuestas normativas, a lo que hay que añadir una serie de estrategias y planes, de los que es probable que también salgan nuevas propuestas normativas. Hasta cierto punto, esto es comprensible, en la medida en que con un presupuesto muy reducido (1% del PIB de la Unión Europea), el principal instrumento de políticas públicas de la Comisión Europea es la regulación. Por tanto, no se trata tanto de contar con poca regulación, sino de que durante estos cinco años haya un parón regulatorio para después retornar a las prácticas anteriores. Se trata de hacer una mejor regulación.

Pero la raíz del problema regulatorio no solo reside en la Comisión Europea, sino también en los Estados miembros, representados en el Consejo de la Unión Europea, colegislador junto con el Parlamento Europeo, y en las autoridades sectoriales. Los Estados miembros, al transponer las directivas, tienden a incurrir en las denominadas prácticas de *gold plating*, añadiendo requisitos adicionales a la normativa europea y, en algunos casos, favoreciendo a los operadores nacionales.

Por otro lado, Reino Unido es un ejemplo paradigmático de la dificultad de simplificar la normativa ya aprobada (Lannoo, Thomadakis y Arnal, 2024). En efecto, tras el *Brexit*, Reino Unido está intentando regresar a un sistema basado en principios, utilizando el enfoque del derecho consuetudinario. Sin embargo, esto no está resultando sencillo, ya que actualmente tiene su propia versión de MiFID II, que *internaliza* partes de MiFID que se aplicaban cuando era miembro de la Unión Europea. Solo ha hecho modificaciones menores para adaptar el régimen a un contexto exclusivamente británico. Revocar otras partes genera problemas, como la continuidad de contratos existentes.

En definitiva, hará falta un verdadero esfuerzo colectivo de instituciones europeas, reguladores sectoriales y Estados miembros por simplificar la normativa. Esto resultará sobre todo factible para la nueva normativa que vaya a aprobarse, pero será claramente un desafío simplificar y codificar la normativa ya adoptada, como el caso de Reino Unido ha puesto de manifiesto. Para que la nueva normativa sea de calidad, resulta imprescindible que la Comisión Europea realice análisis de impacto normativo ex ante, contando con los principales agentes que pueden verse afectados por esta normativa. En este contexto, el compromiso de la presidenta Von der Leyen de presentar el *Clean Industrial Deal* y la *AI Factories Initiative* durante los cien primeros días de mandato puede parecer apresurado y hasta cierto punto innecesario.

10. Trampa 9: revertir avances institucionales positivos

Antes de la pandemia de la covid-19, la última vez que la Unión Europea se vio afectada por una gran crisis fue durante la crisis de la deuda soberana. Esta crisis llevó a importantes reformas económicas, como la introducción de la Unión Bancaria y la creación de instituciones como el Fondo Europeo de Estabilidad Financiera (EFSF, por sus siglas en inglés) primero y el ESM después. Estas instituciones proporcionaron a los Estados miembros afectados por graves problemas de estabilidad financiera préstamos sujetos a una estricta condicionalidad, plasmada en Memorando de Enten-

dimiento (Arnal, 2016). Estos préstamos aumentaron los ratios de deuda pública respecto al PIB de los Estados miembros beneficiarios, empeorando así sus perspectivas de sostenibilidad fiscal. Además, la condicionalidad fue impuesta principalmente por el personal de las instituciones de la Unión Europea, en lugar de ser sugerida por el Estado miembro afectado.

Este enfoque tuvo un elevado coste para las instituciones involucradas, en particular para el ESM. Como se mencionó anteriormente, ningún Estado miembro solicitó el PCS del ESM durante la pandemia. La dinámica de la crisis de la deuda soberana generó una especie de *efecto estigma* para los Estados miembros que solicitaban un préstamo (Aerts y Bizarro, 2020), lo que en última instancia afectó al ESM, disuadiendo a los Estados miembros de aprovechar cualquiera de sus facilidades, salvo en caso de estricta necesidad.

Ante esta situación, la respuesta de la Unión Europea frente a la covid-19 fue totalmente diferente. Uno de los elementos revolucionarios y distintivos del Mecanismo de Recuperación y Resiliencia es el principio de apropiación nacional. La estricta condicionalidad impuesta por el personal de instituciones extranjeras se sustituye por una participación activa de los Estados miembros en el diseño de sus Planes de Recuperación y Resiliencia, que deben alinearse con las Recomendaciones Específicas por País (CSR, por sus siglas en inglés) y abordar los desafíos identificados en el semestre europeo. Sin embargo, la apropiación nacional no significa que no haya control por parte de las instituciones de la UE: una vez que los Estados miembros presentan sus planes, la Comisión Europea debe evaluarlos y posteriormente hacer una recomendación al Consejo de la UE sobre si el plan debe aprobarse. En caso de aprobación por el Consejo de la Unión Europea, comienza la fase de implementación, en la que el Estado miembro debe cumplir con los hitos y objetivos predeterminados para cada desembolso.

A la vista de que este enfoque basado en apropiación nacional ha inspirado también la reforma de las reglas fiscales, sería deseable que se mantuviera, evitando por todos los medios la reversión de avances institucionales positivos.

11. Trampa 10: continuar fijando objetivos ambiciosos sin proporcionar los medios adecuados para su consecución

La Unión Europea contrasta con otras jurisdicciones en la fijación de objetivos y el establecimiento de medidas para facilitar su consecución. Un claro caso son las políticas de descarbonización y, en particular, la industria del automóvil (Crespy, 2022).

En efecto, desde el primer momento, las autoridades chinas hicieron del vehículo eléctrico una apuesta de país, aportando ayudas a lo largo de toda la cadena de valor (minería, refino, manufacturas, puntos de recarga, energía barata, reciclaje, incentivos a la compra) y estimulando en mayor medida la producción que la demanda. Estados Unidos, por su parte, apostó de manera más tardía por el vehículo eléctrico, pero también decidida, apoyando las distintas fases de la cadena de valor mediante el conocido *Inflation Reduction Act*, que cuenta con importantes cláusulas proteccionistas.

En el extremo opuesto al enfoque de estas dos jurisdicciones está la Unión Europea, donde se ha registrado una ausencia de apuesta clara por el vehículo eléctrico y una total falta de metodología, con normas que fijan objetivos, pero que no establecen los mecanismos para llegar a ellos. La Unión Europea, además, no ha respetado de manera clara el principio de neutralidad tecnológica (Tagliapietra, Veugelers y Zettelmeyer, 2023) y ha concentrado sus esfuerzos financieros especialmente en el estímulo de la demanda, que, por diseño, beneficia sobre todo a las rentas más altas. Como resultado de estos distintos enfoques en las políticas públicas, China concentra el 54% de la producción mundial de vehículos eléctricos y el 75% de baterías.

Si la Unión Europea continúa por la vía de fijar objetivos ambiciosos sin proporcionar los medios adecuados para su consecución, corre el riesgo de dejar atrás importantes industrias, como la del automóvil.

12. Conclusiones

Para enfrentar los desafíos de competitividad, la Unión Europea necesita moverse hacia políticas eco-

nómicas más flexibles y menos dependientes de recetas tradicionales que se han demostrado fallidas. Completar la Unión Bancaria y desarrollar los mercados de capitales es crucial, pero solo si se ajustan a un contexto cambiante y se evita repetir enfoques que ya han fallado. La idea de los eurobonos, aunque atractiva, no debe presentarse como una solución milagrosa para los problemas financieros de la Unión Europea: es fundamental movilizar financiación privada, ante unos presupuestos públicos limitados, así como extraer el máximo provecho de recursos existentes infrautilizados, como el MEDE.

Cualquier intento de modificar la normativa de Ayudas de Estado o de concentraciones deberá ser muy cuidadosamente calibrado para no dañar el mercado interior. Además, un proteccionismo mal calculado podría frenar el avance de la tecnología y la innovación en Europa, en momentos donde sectores como la computación en la nube y la inteligencia artificial son esenciales. También es clave que los Estados miembros logren una visión compartida en temas estratégicos, como las relaciones con China y la industria de semiconductores, para evitar competiciones internas que dañan la eficiencia de la Unión Europea en su conjunto.

Finalmente, es necesario hacer mejor regulación, con unos buenos análisis de impacto ex ante que involucren a todas las partes interesadas. Asimismo, debería garantizarse que objetivos ambiciosos fijados por la regulación cuenten con medios reales para ser alcanzados. Así, la Unión Europea estará mejor posicionada para adaptarse a un escenario global desafiante, proteger su mercado interior y fomentar un crecimiento equilibrado.

BIBLIOGRAFÍA

- Aerts, J. y Bizarro, P. (2020), *The reform of the European Stability Mechanism*. <https://academic.oup.com/cmlj/article/15/2/159/5836061>.
- Arnal, J. (2024a), *Más allá de la ratio de deuda pública sobre el PIB: Un análisis comparado en la zona euro*, Real Instituto Elcano. <https://www.realinstitutoelcano.org/analisis/mas-alla-de-la-ratio-de-deuda-publica-sobre-el-pib-un-analisis-comparado-en-la-zona-euro/>.
- Arnal, J. (2024b), *La inteligencia artificial en riesgo en la Unión Europea: no es la regulación, es la implementación*, Real Instituto Elcano. Recuperado de <https://www.realinstitutoelcano.org/analisis/la-inteligencia-artificial-en-riesgo-en-la-union-europea-no-es-la-regulacion-es-la-implementacion/>.
- Arnal, J., y Feás, E. (2024), *La competitividad de la Unión Europea frente a Estados Unidos: La brecha se agranda*, Real Instituto Elcano. <https://www.realinstitutoelcano.org/analisis/la-competitividad-de-la-union-europea-frente-a-estados-unidos-la-brecha-se-agrandala/>.
- Arnal, J.; Lastra, R. y Lannoo, K. (2024), *Is CMDI what the Banking Union needs?*, Centre for European Policy Studies (CEPS). <https://www.ceps.eu/ceps-publications/is-cmdi-what-the-banking-union-needs/>.
- Arnal, J.; Russo, C. y Thomadakis, A. (2024), *The Judicial Scrutiny of the SSM and the SRB-A missed chance or a success story?*, Study for the European Parliament. The Judicial Scrutiny of the SSM and the SRB-A missed chance or a success story?, Think Tank, European Parliament.
- Arnal, J. (2023a), *Why holding up the ESM Treaty's ratification is a missed risk-sharing opportunity for the Banking Union*, Centre for European Policy Studies (CEPS). <https://www.ceps.eu/ceps-publications/why-holding-up-the-esm-treatys-ratification-is-a-missed-risk-sharing-opportunity-for-the-banking-union/>.
- Arnal, J. (2023b), *Ten guiding principles to help cover the EU's investment needs*, Real Instituto Elcano. <https://www.realinstitutoelcano.org/en/analyses/ten-guiding-principles-to-help-cover-the-eus-investment-needs/>.
- Arnal, J. (2023c), *The banking sector is increasingly looking to the cloud*, Centre for European Policy Studies (CEPS). <https://www.ceps.eu/ceps-publications/the-banking-sector-is-increasingly-looking-to-the-cloud/>.
- Arnal, J.; García, E. y Jorge-Ricart, R. (2023), *Policies and tools for strengthening the European semiconductor ecosystem*, Real Instituto Elcano. <https://www.realinstitutoelcano.org/en/policy-paper/policies-and-tools-for-strengthening-the-european-semiconductor-ecosystem/>.
- Arnal, J. (2016), «Apoyo financiero a los Estados miembros de la zona euro ante la crisis de deuda soberana. El Mecanismo Europeo de Estabilidad», *Boletín económico de ICE, Información Comercial Española*, ISSN 0214-8307, ISSN-e 2340-8804, núm. 3071, 2016, págs. 27-38.
- Consejo de la Unión Europea (2024), *Agenda estratégica 2024-2029*, <https://www.consilium.europa.eu/en/european-council/strategic-agenda-2024-2029/>.
- Crespy, C. (2022), *A comparison of Chinese, European, and American regulatory frameworks for the transition*, Centre de Recherche en Gestion, École Polytechnique. https://portail.polytechnique.edu/i3_crg/en/publication-report-comparison-chinese-european-and-american-regulatory-frameworks-transition.
- Draghi, M. (2024), *EU competitiveness: Looking ahead*, Comisión Europea. https://commission.europa.eu/topics/strengthening-european-competitiveness/eu-competitiveness-looking-ahead_en.
- Feás, E. y Arnal, J. (2024), *Materias primas fundamentales en la Unión Europea: 10 recomendaciones para mejorar la contribución*

- de la industria española*, Real Instituto Elcano. <https://www.realinstitutoelcano.org/analisis/materias-primas-fundamentales-en-la-union-europea/>.
- Lannoo, K.; Thomadakis, A. y Arnal, J. (2024), *Staying ahead of the curve: Shaping EU financial sector policy under von der Leyen II*, Centre for European Policy Studies (CEPS). <https://www.ceps.eu/ceps-publications/staying-ahead-of-the-curve/>.
- Letta, E. (2024), *Much more than a market*, Consejo de la Unión Europea. <https://www.consilium.europa.eu/media/ny3j24sm/much-more-than-a-market-report-by-enrico-letta.pdf>.
- Scott Morton, F. M. (2024), *The three pillars of effective European Union competition policy*, Bruegel. <https://www.bruegel.org/policy-brief/three-pillars-effective-european-union-competition-policy>.
- Tagliapietra, S.; Veugelers, R. y Zettelmeyer, J. (2023), *Rebooting the European Union's Net Zero Industry Act*, Bruegel. <https://www.bruegel.org/policy-brief/rebooting-european-unions-net-zero-industry-act>.
- Thomadakis, A. y Arnal, J. (2024), «Ten Years of the Single Supervisory Mechanism: Looking into the Past, Navigating into the Future», *Journal of Financial Regulation*, volumen 10, núm. 2, septiembre 2024, págs. 253-258. <https://doi.org/10.1093/jfr/fjae005>.
- Thomadakis, A.; Arnal, J. y Lannoo, K. (2024), *What must be prioritised for the financial sector over the next five years*, Centre for European Policy Studies (CEPS). <https://www.ceps.eu/ceps-publications/what-must-be-prioritised-for-the-financial-sector-over-the-next-five-years/>.
- Von der Leyen, U. (2024), *Political Guidelines 2024-2029*, Comisión Europea. https://commission.europa.eu/document/download/e6cd4328-673c-4e7a-8683-f63ffb2cf648_en?filename=Political%20Guidelines%202024-2029_EN.pdf.
- Von der Leyen, U. (2024), *Cartas de misión a los Comisarios designados 2024-2029*, Comisión Europea. https://commission.europa.eu/about-european-commission/towards-new-commission-2024-2029/commissioners-designate-2024-2029_en.

CINCO CLAVES ESTRUCTURALES PARA EL FUTURO ECONÓMICO DE EUROPA

Valentín Pich

Presidente. Consejo General Economistas de España

Amelia Pérez Zabaleta

Decana-presidenta. Colegio de Economistas de Madrid

RESUMEN

Este artículo examina los desafíos estructurales que afronta la Unión Europea (UE) para lograr un desarrollo económico sostenible e inclusivo. Identifica cinco áreas clave de enfoque: estabilidad fiscal, productividad, educación, sostenibilidad y vivienda. Se enfatiza la necesidad de una gestión fiscal eficiente y niveles sostenibles de deuda como aspectos críticos para enfrentar la incertidumbre económica. Abordar la productividad implica cerrar la brecha de innovación con los competidores globales mediante un aumento en la inversión en I+D y el fortalecimiento de habilidades en áreas STEM. Se proponen políticas estratégicas como la modernización de infraestructuras, el fomento de la innovación tecnológica verde, el acceso equitativo a la educación y el impulso a la vivienda asequible.

PALABRAS CLAVE

Economía europea, Estabilidad fiscal, Productividad, Competitividad.

ABSTRACT

This article examines European Union's (EU) structural challenges in achieving sustainable and inclusive economic development. It identifies five key areas of focus: fiscal stability, productivity, education, sustainability, and housing. Efficient fiscal management and sustainable debt levels are critical to navigating economic uncertainty. Addressing productivity involves closing the innovation gap with global competitors through increased investment in R&D and fostering skills in STEM fields. The article proposes strategic policies such as modernizing infrastructure, promoting green technological innovation, ensuring equitable access to education, and encouraging affordable housing.

KEY WORDS

European economy, Fiscal stability, Productivity, Competitiveness.

1. Introducción

Actualmente, la economía europea atraviesa un momento crucial, marcado por retos estructurales que se han intensificado debido a las recientes crisis globales. Desde la pandemia de la covid-19 y la creciente crisis migratoria hasta los conflictos geopolíticos en territorio europeo, como el enfrentamiento entre Rusia y Ucrania. A estos desafíos se suma el envejecimiento de la población, que pone en peligro la sostenibilidad de los sistemas de pensiones, un pilar esencial del modelo europeo. Estas circunstancias han puesto en evidencia la necesidad de replantear estrategias y prioridades.

En este contexto, la nueva Comisión Europea afronta el desafío de liderar una transformación integral, con una agenda para 2024-2029 que priorice la transición hacia una economía verde compatible con el desarrollo

económico, la digitalización, la mejora de la competitividad y la sostenibilidad fiscal. Estas metas, aunque ambiciosas, también representan riesgos, como las tensiones entre los Estados miembros o la ralentización en la ejecución de proyectos estratégicos.

Los economistas hemos identificado, entre otras, una serie de prioridades que podríamos sintetizar en cinco cuestiones estructurales fundamentales que deben ser abordadas para superar estos desafíos: la gestión de presupuestos y el déficit, la productividad como motor del desarrollo económico, la educación como palanca de conocimiento, las infraestructuras del transporte como base de competitividad y la vivienda como elemento esencial para la cohesión social. Estas áreas estratégicas no solo son clave para abordar los retos actuales, sino también para garantizar un desarrollo económico sostenible e inclusivo en un entorno global en constante cambio.

2. Presupuestos, deuda, déficit y sus consecuencias

El equilibrio fiscal constituye uno de los pilares esenciales para garantizar la estabilidad económica y social de cualquier región, y Europa no es la excepción. En un contexto marcado por una elevada incertidumbre económica, el envejecimiento de la población y las presiones derivadas de conflictos internacionales, la gestión eficiente de los presupuestos públicos, el control del déficit y la sostenibilidad de la deuda adquieren una importancia crucial. Además, el nuevo marco de gobernanza económica de la Unión Europea, junto con las reglas fiscales recientemente revisadas, representa una oportunidad significativa para implementar políticas que fortalezcan la disciplina fiscal, mejoren la planificación presupuestaria y aseguren la estabilidad financiera a largo plazo, sin comprometer el crecimiento y la cohesión social.

2.1. Diagnóstico actual

Desde la crisis financiera de 2008, la deuda pública ha experimentado un incremento significativo en la zona euro, con grandes economías como Italia, Francia y España enfrentando aumentos notables. En Italia, según el Instituto Nacional de Estadística (Istat), la deuda pública alcanzó el 134,8% del PIB en 2023, frente al 99,8% en 2007. Francia, por su parte, reportó un aumento desde el 64,5% al 110,6% del PIB en el mismo período, según el Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos (INSEE). En España, la deuda pasó del 35,8% del PIB en 2007 al 107,7% en 2023, según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE). Estos incrementos no solo reflejan una tendencia insostenible a medio plazo, sino que también limitan la capacidad de los gobiernos para responder a futuras crisis, mientras aumentan significativamente la carga financiera para las generaciones actuales y futuras. Este contexto subraya la urgencia de adoptar políticas que garanticen la sostenibilidad fiscal y fomenten la estabilidad económica en la región.

2.2. Propuestas y recomendaciones

Desde la perspectiva de la Comisión Europea y en línea con las recomendaciones de los expertos, las principales propuestas para abordar este desafío son:

1. *Consolidación fiscal sostenible:* La consolidación debe centrarse en una combinación equilibrada de ingresos y gastos. En particular, los ajustes fiscales deberían evitar dañar el tejido productivo. Esto implica priorizar la inversión en sectores clave, como la infraestructura verde y digital, mientras se moderan los incrementos de impuestos que pueden tener efectos recesivos en el largo plazo.

2. *Reforma de los presupuestos públicos:* La clave está en gastar de forma inteligente, priorizando la eficiencia en el uso de los recursos públicos. Esto requiere implementar enfoques que permitan identificar y corregir ineficiencias, como las evaluaciones independientes y los programas de *spending review*. Estas herramientas son fundamentales para garantizar que los recursos se destinen a áreas estratégicas con mayor impacto, como la educación, la innovación y la inclusión social, asegurando así un gasto público más eficaz y orientado al desarrollo sostenible.

3. *Gestión de la deuda pública:* Una estrategia efectiva debe incluir la extensión de los vencimientos y una estructura de emisión que reduzca la vulnerabilidad a las fluctuaciones de los tipos de interés. Asimismo, es prioritario mantener un superávit primario sostenible que garantice la solvencia sin comprometer el crecimiento económico.

4. *Innovaciones fiscales para un desarrollo sostenible:* La nueva conformación de la Comisión Europea ofrece una oportunidad única para promover innovaciones fiscales que impulsen un modelo económico más sostenible y resiliente. Estas medidas pueden acelerar la transición hacia una economía verde, digital y competitiva, al tiempo que fortalecen la cohesión social y económica en la región. Además, el replanteamiento de prioridades estratégicas y la redefinición de reglas fiscales pueden convertirse en herramientas clave para garantizar una recuperación inclusiva y equilibrada, alineada con los objetivos de sostenibilidad a largo plazo.

2.3. Desafíos y oportunidades

Aunque el ajuste fiscal puede implicar ciertos costos a corto plazo, los beneficios a largo plazo, como la mejora en la credibilidad financiera y el aumento del

espacio fiscal para futuras crisis, superan los riesgos. Además, la implementación de reglas fiscales claras y realistas, diseñadas en base al análisis de sostenibilidad de la deuda pública, puede contribuir a un entorno más estable y propicio para el crecimiento.

3. Productividad y competitividad: claves para el desarrollo económico

La productividad y la competitividad son pilares esenciales para el crecimiento sostenible y el bienestar económico en Europa. Sin embargo, el estancamiento de la productividad refleja problemas estructurales como la baja inversión en innovación y la falta de integración tecnológica en sectores clave. Según el informe Draghi, Europa necesita cerrar la brecha de innovación con economías como Estados Unidos y China, liderando en tecnologías avanzadas y fomentando un entorno regulatorio que facilite la escalabilidad de las empresas emergentes. Además, la modernización digital y el fortalecimiento del capital humano son cruciales para transformar el potencial innovador en un motor de crecimiento capaz de responder a los desafíos económicos, sociales y ambientales actuales. Esta estrategia requiere un enfoque coordinado a nivel de la Unión Europea, que impulse la colaboración en políticas industriales y comerciales, optimice el uso de recursos y potencie las oportunidades de desarrollo sostenible.

3.1. Diagnóstico actual

Europa se enfrenta a importantes desafíos estructurales en términos de productividad y competitividad que dificultan su capacidad para competir con economías como Estados Unidos y China. Según el informe Draghi, la productividad laboral en Europa es un 20% inferior a la de Estados Unidos, mientras que el PIB per cápita europeo está un 30% por debajo del estadounidense. Esta brecha refleja problemas como la baja inversión en investigación y desarrollo, que es un 40% menor en comparación con la de Estados Unidos y que se concentra principalmente en tecnologías avanzadas y su aplicación en sectores estratégicos. Además, la fragmentación del mercado único puede limitar la capacidad de las empresas europeas, especialmente las pequeñas y medianas, para escalar y competir

en mercados globales. En paralelo, China ha logrado un crecimiento acelerado en productividad industrial mediante un enfoque estratégico en tecnologías clave y políticas industriales agresivas. Estas limitaciones restringen la competitividad global de Europa, afectan los niveles de ingreso y dificultan la cohesión económica y social dentro del bloque.

3.2. Propuestas y recomendaciones

1. *Fortalecer la inversión en I+D e innovación tecnológica:* La adopción de las propuestas del informe Draghi representa una oportunidad clave para abordar la urgente necesidad de incrementar significativamente la inversión en I+D. Este enfoque fomenta la adopción de tecnologías avanzadas, apoya la creación de empleos de alta calidad y reduce la brecha tecnológica con economías líderes como Estados Unidos y China. Además, programas como Horizon Europe pueden servir como catalizadores para impulsar proyectos innovadores que posicionen estratégicamente a Europa en sectores clave de desarrollo tecnológico.

2. *Mejorar la formación y capacitación de la fuerza laboral:* Para abordar el desajuste entre las habilidades de los trabajadores y las demandas del mercado, es prioritario promover políticas que impulsen la formación en áreas STEM (ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas) y programas de recualificación profesional, fortaleciendo la innovación desde todos los niveles de la cadena de valor. Esto permitirá a los trabajadores adaptarse a los avances tecnológicos y contribuir de manera más efectiva a la productividad.

3. *Promover el crecimiento de empresas innovadoras:* Es fundamental eliminar barreras administrativas y mejorar el acceso a financiamiento para pequeñas y medianas empresas con potencial de crecimiento. La simplificación de regulaciones y la creación de incentivos fiscales pueden fomentar el dinamismo empresarial y la adopción de nuevas tecnologías.

4. *Impulsar la digitalización y la sostenibilidad:* La transición digital y verde debe ser vista como una oportunidad para mejorar la competitividad. La integración de tecnologías digitales, como el desarrollo y el aprovechamiento de la inteligencia artificial, en los procesos

productivos y la adopción de prácticas sostenibles no solo reducen costos, sino que también aumentan la capacidad para procesar grandes cantidades de datos, facilitando la toma de decisiones más rápidas y precisas. Este enfoque podría fortalecer la posición de Europa como referente en sostenibilidad global, al facilitar la optimización de recursos y la transformación de sectores clave, como la descarbonización y el desarrollo de tecnologías verdes.

3.3. Desafíos y oportunidades

Si bien las inversiones en tecnología y formación requieren un esfuerzo inicial significativo, los beneficios a largo plazo incluyen una mayor competitividad en mercados internacionales, el aumento del empleo de calidad y la mejora de los niveles de ingreso. Sin embargo, estos avances dependerán de la capacidad de los Estados miembros para implementar reformas coordinadas y maximizar el impacto de los fondos europeos.

Uno de los mayores retos que enfrenta Europa es el fortalecimiento de la competitividad, ya que una gran parte del tejido empresarial tiende a reducir su inversión en investigación y desarrollo una vez que alcanza cierto grado de madurez. Esto subraya la necesidad de un aumento sostenido en las inversiones en I+D, combinado con una reforma educativa que priorice las competencias técnicas y STEM. En este sentido, las estrategias europeas orientadas a impulsar la digitalización y la innovación tecnológica proporcionan un marco perfectamente alineado con estas recomendaciones, sentando las bases para un crecimiento económico más sostenible y competitivo.

4. Educación y capital humano

La educación y el desarrollo del capital humano son pilares fundamentales para garantizar un crecimiento sostenible y fortalecer la competitividad de Europa. La rápida digitalización y la transición hacia modelos de negocio más sostenibles plantean retos significativos que exigen una población equipada con las competencias necesarias para afrontarlos. En este contexto, la nueva Comisión Europea tiene la oportunidad de liderar una transformación educativa integral,

centrada en cerrar las brechas de habilidades, alinear la formación con las demandas del mercado laboral y posicionar a Europa como líder global en innovación y desarrollo humano.

4.1. Diagnóstico actual

El sistema educativo europeo afronta importantes desafíos estructurales que limitan su capacidad para satisfacer las exigencias de una economía globalizada. Según la Comisión Europea, en 2019 solo el 56% de los ciudadanos poseían competencias digitales básicas, lo que pone de manifiesto una significativa brecha en habilidades técnicas y digitales, especialmente en áreas STEM. Esta desconexión entre la educación y las necesidades del mercado laboral se traduce en que aproximadamente el 22% de los trabajadores en Europa están sobrecualificados o subempleados, una situación que limita la productividad y la competitividad del bloque.

Además, la inversión en formación continua y recualificación profesional sigue siendo insuficiente. La Agenda de Capacidades Europea establece como objetivo aumentar al 70% la proporción de ciudadanos con competencias digitales básicas para 2025, evidenciando la urgencia de reforzar la formación en este ámbito. Asimismo, las desigualdades en el acceso a la educación, especialmente en regiones menos desarrolladas, perpetúan disparidades socioeconómicas y dificultan una integración más equitativa dentro de la Unión Europea.

4.2. Propuestas y recomendaciones

1. Reformar el sistema educativo: Transformar el sistema educativo es esencial para preparar a Europa frente a los desafíos de la digitalización y la sostenibilidad. Se debe priorizar la enseñanza de habilidades técnicas y digitales, con un énfasis especial en STEM, e integrar herramientas digitales en todos los niveles educativos para fomentar competencias en inteligencia artificial, análisis de datos y sostenibilidad.

2. Fomentar la colaboración entre academia y empresa: Reducir la desconexión entre la formación y el mercado laboral requiere promover la formación dual y prácticas laborales. Además, se deben establecer incentivos

fiscales que fomenten la participación activa de las empresas en el diseño de programas educativos alineados con las demandas del mercado.

3. Incentivar la recualificación y el aprendizaje continuo: La rápida transformación tecnológica exige programas que permitan a los trabajadores adquirir nuevas competencias. Para ello, es necesario establecer fondos europeos que impulsen la formación en sectores en transformación y desarrollar programas de aprendizaje accesibles y flexibles que se adapten a las necesidades de adultos en formación.

4. Reducir desigualdades educativas: Garantizar el acceso a una educación de calidad en todas las regiones es una prioridad. Es fundamental reforzar el apoyo en áreas rurales y desfavorecidas, así como promover la participación de mujeres y grupos subrepresentados en carreras STEM mediante becas e incentivos específicos, contribuyendo a una fuerza laboral más inclusiva y diversa.

4.3. Desafíos y oportunidades

El principal desafío es implementar estas reformas con rapidez para responder a los cambios tecnológicos y a las demandas del mercado laboral. La falta de coordinación entre los Estados miembros podría retrasar los avances necesarios y perpetuar desigualdades dentro del bloque.

No obstante, la transición digital y la economía verde representan una oportunidad histórica para modernizar los sistemas educativos europeos. Alinear las competencias de la población con las demandas del futuro no solo impulsará la competitividad de Europa, sino que también fortalecerá su resiliencia frente a los desafíos globales.

La nueva Comisión Europea tiene el reto y la oportunidad de liderar un esfuerzo conjunto a nivel regional, optimizando el uso de los fondos europeos para garantizar que las políticas educativas sean inclusivas, innovadoras y eficaces. Este enfoque estratégico posicionará a Europa como referente global en formación y desarrollo humano, fomentando una cohesión económica y social más sólida y asegurando el bienestar a largo plazo de todos sus ciudadanos.

5. Economía verde y sostenibilidad

La Comisión Europea ha planteado propuestas ambiciosas para reducir las emisiones netas de gases de efecto invernadero en al menos un 55% para 2030, centradas en áreas como el clima, la energía y el transporte. Este esfuerzo busca no solo acelerar la transición hacia la neutralidad climática, sino también consolidar a Europa como un referente global en sostenibilidad. Para ello, se propone un enfoque que garantice un equilibrio integral entre los tres ejes fundamentales de la sostenibilidad: el económico, el social y el medioambiental. Poniendo un mayor énfasis en tecnologías limpias, economías circulares y mecanismos de apoyo a los Estados miembros, la UE tiene la oportunidad de construir un modelo que impulse la competitividad y refuerce la cohesión social en toda la región.

5.1. Diagnóstico actual

Europa ha logrado avances significativos en su transición hacia una economía verde, destacándose como líder en energías renovables y normativas medioambientales. Sin embargo, afronta retos importantes que limitan su competitividad global. El incremento de costos en sectores intensivos en carbono, las desigualdades en la capacidad de los Estados miembros para implementar políticas sostenibles y la elevada dependencia de importaciones energéticas son desafíos críticos. Además, la integración de tecnologías emergentes, como la inteligencia artificial, por parte de competidores como Estados Unidos y China, ha ampliado la brecha tecnológica en sostenibilidad. A pesar de ello, Europa tiene la oportunidad de liderar mediante la descarbonización, el desarrollo de energías renovables y el fortalecimiento de tecnologías avanzadas, combinando innovación tecnológica con cohesión social y políticas energéticas robustas.

5.2. Propuestas y recomendaciones

Para superar los retos identificados y consolidar su liderazgo en sostenibilidad, Europa debe adoptar un enfoque integral que priorice la innovación, la inclusión y la equidad en la transición verde. Las siguientes acciones resultan esenciales:

1. *Fomentar la innovación tecnológica verde:* Incrementar la inversión en tecnologías limpias, como el almacenamiento de energía, el hidrógeno verde y la captura de carbono, financiadas a través de los fondos *Next Generation EU* y una mayor asignación del PIB en este ámbito.

2. *Impulsar un marco regulatorio inclusivo:* Promover regulaciones armonizadas, alineadas con los objetivos del Pacto Verde Europeo, que garanticen la implementación efectiva de políticas sostenibles en todos los Estados miembros, evitando disparidades adicionales.

3. *Acelerar la transición energética:* Desplegar energías renovables a gran escala mediante el desarrollo de redes inteligentes y apoyo a comunidades energéticas locales, asegurando la accesibilidad de tecnologías sostenibles en toda la región.

4. *Promover una transición justa:* Incorporar medidas de apoyo para los trabajadores y comunidades más afectadas por la transición, con programas de recualificación profesional que aseguren una transformación inclusiva y equitativa.

5.3. Desafíos y oportunidades

Europa se enfrenta al desafío de equilibrar la transición hacia la sostenibilidad con el crecimiento económico y la cohesión social. Las disparidades entre los Estados miembros en su capacidad para implementar políticas verdes, sumadas a la falta de coordinación efectiva, son barreras significativas que dificultan la aplicación uniforme de estas medidas y podrían agravar las desigualdades económicas y sociales dentro del bloque.

Sin embargo, la economía verde ofrece oportunidades transformadoras. Al consolidarse como líder global en sostenibilidad e innovación tecnológica, Europa puede generar empleo de calidad en sectores emergentes y reducir su dependencia energética externa, fortaleciendo su autonomía estratégica. La nueva Comisión Europea tiene ante sí la posibilidad de liderar un cambio estructural que no solo impulse la sostenibilidad ambiental, sino que también refuerce la competitividad económica y la cohesión social, consolidando a Europa como un modelo global de desarrollo sostenible.

6. Infraestructura y vivienda

La infraestructura y la vivienda son pilares esenciales para el bienestar social y el desarrollo económico sostenible en Europa. Sin embargo, muchos sistemas actuales, construidos en la segunda mitad del siglo XX, no cumplen con los estándares modernos de eficiencia y seguridad. A esto se suman los cambios demográficos, como el envejecimiento de la población, el aumento en la creación de nuevos hogares y la disminución del tamaño promedio de los núcleos familiares, que ejercen una presión creciente sobre las infraestructuras y la oferta de vivienda. Además, la insuficiencia de infraestructuras modernas y la creciente demanda de la vivienda asequible, especialmente en áreas urbanas densamente pobladas, dificultan la cohesión territorial y social. La nueva Comisión Europea se enfrenta al reto de liderar una transformación integral que aborde estas necesidades, incorporando criterios de sostenibilidad, accesibilidad y equidad, en línea con el Pacto Verde Europeo y los compromisos climáticos para 2050.

6.1. Diagnóstico actual

Europa ha logrado avances significativos en la modernización de sus infraestructuras; no obstante, persisten brechas notables en su calidad y disponibilidad. Las disparidades regionales en el acceso a infraestructuras eficientes y sostenibles afectan especialmente a las regiones rurales y periféricas, ampliando las desigualdades socioeconómicas. Según el Tribunal de Cuentas Europeo (2020), se necesita acelerar la ejecución de megaproyectos de transporte para garantizar una red eficiente y oportuna que satisfaga las necesidades de conectividad y desarrollo regional.

En cuanto a la vivienda, la crisis del precio de la vivienda ha empeorado en las últimas décadas. Entre 2015 y 2023 los precios de la vivienda en la Unión Europea aumentaron un promedio del 48,1%, reflejando una tendencia generalizada al alza. Este incremento ha dificultado que las familias de ingresos medios y bajos accedan a viviendas dignas y asequibles. Además, la limitada inversión en viviendas energéticamente eficientes y la escasa renovación del parque inmobiliario existente obstaculizan el cumplimiento

de los objetivos de sostenibilidad, especialmente en la reducción de emisiones.

6.2. Propuestas y recomendaciones

1. Modernizar las infraestructuras de transporte y energía: Incrementar la inversión en infraestructuras sostenibles y resilientes, priorizando la modernización de redes de transporte público, corredores ferroviarios y sistemas de distribución de energía. Este enfoque debe complementarse con la integración de tecnologías digitales en la gestión de infraestructuras, mejorando su eficiencia, sostenibilidad y adaptabilidad a las demandas actuales y futuras.

2. Fomentar la construcción y rehabilitación de viviendas asequibles: Impulsar la construcción y renovación de viviendas energéticamente eficientes mediante incentivos fiscales y programas de financiación dirigidos a promover la vivienda social. Aprovechar los recursos del programa *Next Generation EU* es clave para financiar proyectos de renovación que reduzcan emisiones y mejoren la eficiencia energética del parque inmobiliario existente.

3. Reducir las disparidades territoriales: Implementar estrategias específicas para priorizar las necesidades de las regiones rurales y desfavorecidas, reduciendo las desigualdades en infraestructuras y servicios básicos. Una colaboración más estrecha entre los Estados miembros puede garantizar una distribución equitativa de los recursos, cerrando la brecha en acceso a transporte, agua y energía.

4. Asegurar una transición justa y sostenible: Diseñar políticas que integren criterios de sostenibilidad y accesibilidad, promoviendo soluciones innovadoras que minimicen el impacto ambiental. Además, desarrollar programas de apoyo dirigidos a las familias más vulnerables para facilitar el acceso a viviendas dignas y servicios esenciales, promoviendo así una mayor equidad social y económica.

6.3. Desafíos y oportunidades

El principal desafío para Europa radica en equilibrar las necesidades urgentes de modernización e inversión

con los objetivos de sostenibilidad y cohesión social. Un obstáculo clave es la lentitud de los procesos administrativos y burocráticos, que retrasa la ejecución de proyectos esenciales en infraestructura y vivienda. Asimismo, las altas cargas fiscales asociadas a estos proyectos dificultan la atracción de inversión privada, ralentizando la implementación de soluciones sostenibles y equitativas.

Sin embargo, este panorama también ofrece oportunidades significativas. La modernización de infraestructuras puede mejorar la conectividad y la eficiencia energética, generar empleo de calidad y reducir las desigualdades territoriales. En el ámbito de la vivienda, el impulso a soluciones sostenibles y asequibles tiene el potencial de mejorar significativamente las condiciones de vida y apoyar una transición ecológica inclusiva. La nueva Comisión Europea tiene la oportunidad de liderar este cambio estructural, maximizando el impacto de los fondos europeos y asegurando que las políticas de infraestructura y vivienda sean innovadoras, equitativas y efectivas en toda la región.

7. Conclusiones

Europa se enfrenta a desafíos estructurales significativos que abarcan desde la estabilidad fiscal y la competitividad hasta la educación, la sostenibilidad y las infraestructuras. A pesar de las dificultades, estos retos ofrecen oportunidades únicas para transformar el continente en un modelo global de desarrollo inclusivo y sostenible. La nueva Comisión Europea tiene la responsabilidad de liderar este cambio estructural, adoptando políticas innovadoras que integren la sostenibilidad, la digitalización y la cohesión social.

En áreas como la economía verde y la productividad, Europa debe cerrar las brechas existentes con sus principales competidores, aprovechando tecnologías emergentes y fortaleciendo la inversión en I+D. En términos de educación y capital humano, la adaptación a las demandas del futuro requerirá una reforma educativa integral que priorice las competencias técnicas y digitales. Asimismo, la modernización de infraestructuras y la promoción de vivienda sostenible son esenciales para reducir desigualdades territoriales y mejorar la calidad de vida de los ciudadanos.

La implementación de estas reformas no está exenta de desafíos. La agilidad administrativa, la coordinación efectiva entre Estados miembros y el uso eficiente de los fondos europeos serán clave para superar barreras y maximizar el impacto de las políticas propuestas. Sin embargo, al adoptar un enfoque estratégico y colaborativo, Europa tiene la posibilidad de no solo consolidar su posición como líder global en sostenibilidad e innovación, sino también de garantizar el bienestar y la prosperidad de sus ciudadanos en el largo plazo.

BIBLIOGRAFÍA

- Comisión Europea (2021), *Un ferrocarril europeo eficiente: Estrategia de sostenibilidad y transición energética*, recuperado de <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX%3A52021DC0005>.
- Consejo General de Economistas de España (CGE) y Fundación de Estudios de Economía Aplicada (FEDEA) (2024), *Encuentros FEDEA-CGE: Cuestiones estructurales de nuestra economía. Resumen, conclusiones y propuestas*, Madrid, España: Servicio de Estudios CGE-FEDEA. ISBN: 978-84-18495-79-3.
- Draghi, M. y cols. (2023), «The future of European competitiveness: A competitiveness strategy for Europe», report for the European Commission, recuperado de <https://ec.europa.eu>.
- Electomanía (2023), *Europa: fuerte aumento de precios de la vivienda desde 2015*, recuperado de <https://electomania.es/europa-fuerte-aumento-de-precios-de-la-vivienda-desde-2015/>.
- European Commission (2018), *Education and Training Monitor 2018*, recuperado de https://ec.europa.eu/commission/presscorner/api/files/document/print/es/ip_18_6132/IP_18_6132_ES.pdf.
- European Commission (2019), *Digital skills in the EU: Bridging the gap*, recuperado de https://www.eca.europa.eu/lists/ecadocuments/rw21_02/rw_digital_skills_es.pdf.
- European Commission (2020), *The European Skills Agenda for Sustainable Competitiveness, Social Fairness and Resilience*, recuperado de <https://www.ec.europa.eu>.
- INE (Instituto Nacional de Estadística) (2023), Datos de la deuda pública en España, disponible en <https://www.ine.es>.
- INSEE (Institut National de la Statistique et des Études Économiques) (2023), Les finances publiques en France: dette publique et PIB, disponible en <https://www.insee.fr>.
- Istat (Istituto Nazionale di Statistica) (2023), Dati sulla situazione economica e finanziaria dell'Italia, disponible en <https://www.istat.it>.
- Tribunal de Cuentas Europeo (2020), *Informe especial 10/2020: Proyectos emblemáticos de transporte*, recuperado de <https://op.europa.eu/webpub/eca/special-reports/transport-flags-hips-10-2020/es/index.html>.

PRIORIDADES PARA EL NUEVO PARLAMENTO Y COMISIÓN EUROPEA: 2024-2029 DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LAS PYMES

Salvador Marín

*Director Servicio de Estudios. CGE y Miembro de la Junta de Gobierno. Colegio de Economistas de Madrid
Presidente. European Federation of Accountants and Auditors for SMEs*

RESUMEN

En este trabajo subrayamos, una vez más, la importancia de priorizar a las pymes de forma realista, y no solo en los discursos y en la literatura previa de las normas, en el nuevo período legislativo 2024-2029 de la Unión Europea (UE), destacando su papel como columna vertebral de la economía europea. Las pymes, que representan el 99,8% de las empresas en Europa, se enfrentan a desafíos significativos en la transición hacia una economía digital y sostenible. Obstáculos como la complejidad regulatoria, costes operativos elevados y acceso cada vez más limitado a recursos financieros dificultan su desarrollo. Para abordar estos retos, en este trabajo justificamos, proponemos y priorizamos medidas como simplificar la normativa, fomentar la educación financiera desde edades tempranas y garantizar que los requisitos de sostenibilidad sean proporcionales al tamaño de estas empresas. Además, enfatizamos la necesidad de promover la digitalización, incluyendo la inteligencia artificial, adaptada a las capacidades y necesidades reales de las pymes. Su consecución pivotará en torno al éxito o no en la cooperación entre Estados miembros, una regulación inteligente y recursos financieros suficientes, asegurando que las políticas reflejen las necesidades reales de las pymes; y donde demandamos para los diferentes proyectos y políticas un *fast track* específico y singular para las pymes, sus representantes y *stakeholders* más relevantes.

PALABRAS CLAVE

Pymes, Economía sostenible, Regulación inteligente, Piensa en pequeño primero.

ABSTRACT

In this paper, we underline, once again, the importance of prioritising SMEs in a realistic way and not only in the speeches and previous literature of the rules in the new legislative period 2024-2029 of the European Union (EU), highlighting their role as the backbone of the European economy. SMEs, representing 99.8% of European businesses, face significant challenges transitioning to a digital and sustainable economy. Barriers such as regulatory complexity, high operating costs and increasingly limited access to financial resources hamper their development. To address these challenges, we justify, propose, and prioritise measures such as simplifying regulations, promoting financial education from an early age, and ensuring that sustainability requirements are proportionate to the size of these businesses. Furthermore, we emphasise the need to promote digitalisation, including artificial intelligence, adapted to SMEs' capacities and needs. Its achievement will hinge on the success or otherwise of cooperation between Member States, smart regulation and sufficient financial resources, ensuring that policies reflect the real needs of SMEs, and where we demand the different projects and policies a specific and unique fast track for SMEs, their representatives and most relevant stakeholders.

KEY WORDS

SMEs, Sustainable Economy. Smart Regulation, Think Small First.

1. Introducción

Ya lo indicábamos hace cinco años (Marín, 2019) y ahora, después de un lustro, sigue siendo muy necesario recordar lo evidente, las pequeñas y medianas empresas (pymes) son cruciales para el futuro económico, prosperidad social y la estabilidad general en Europa.

Por tanto, de nuevo, se hace muy necesario que sea una prioridad real en esta nueva singladura (2024-2029)

que comienza en el Parlamento y Comisión Europea. Si bien las pymes, en su análisis individual, pueden parecer pequeñas, por el contrario, en una visión colectiva, son grandes en número, así como en importancia económica, ambiental y social.

Hoy en día son la columna vertebral de la economía europea, perfectamente insertadas en el tejido de su sociedad, de su localidad, se confirman como un ver-

dadero catalizador para la innovación y el tan anunciado cambio sostenible, además de ser cruciales para la prestación de servicios y productos a los ciudadanos, tanto a nivel local (UE) como internacional.

Por aportar un dato para la reflexión, hay que indicar que representan el 99,8% de todas las empresas de Europa, la mayoría (93%) tiene menos de diez empleados. Asimismo, en una gran parte, si no en todos los Estados miembros, suponen el mayor porcentaje del PIB del sector privado y su aportación al empleo es clave.

En este sentido, la nueva Comisión Europea para el período 2024-2029, deberá afrontar retos estratégicos clave que busquen consolidar la competitividad económica, fortalecer la resiliencia industrial y fomentar un crecimiento sostenible (Comisión Europea, 2023). Así, si nos detenemos en las directrices del reciente informe Draghi y las prioridades propuestas por la presidenta Von der Leyen, los objetivos se centrarían –al menos bajo el papel– en tres pilares fundamentales: transformación económica, apoyo a las pymes y autonomía estratégica. De nuevo aparecen, por otra parte lógico, las pymes.

No obstante, si miramos hacia atrás, vemos que a veces cuesta mucho, demasiado, que sean consideradas como una prioridad real, al menos en el resultado final efectivo –no tanto así en la literatura de los documentos o en los discursos oficiales–. El progreso es lento y a veces muy marcado por el día a día, que hace que se dedique la atención a las grandes corporaciones y asuntos de estado e institucionales, por otra parte nadie niega que sean muy necesarios y quizás por ello no quede tiempo o recursos para los de *menor tamaño*.

Hay que buscar, por tanto, un modelo que priorice de forma real a las pymes, que estén en el ADN de los acuerdos, de los proyectos, de la legislación, con resultados efectivos sobre las mismas y no solo en los discursos oficiales o en las intenciones. Mi experiencia en Europa me ha dejado traslucir que cuando hablas de las pymes o planteas algún tema relacionado con las mismas, normalmente la acogida es buena, pero el tránsito del terreno de las ideas al de los hechos cuesta mucho, demasiado. Sus representantes y las pymes en sí mismas se enfrentan a un conglomerado preparado, quizás por inercia histórica, para las grandes empresas,

corporaciones, instituciones que sí que tienen los recursos humanos, financieros y de tiempo para dedicarse a superar esos obstáculos o fases con éxito, la pyme no. Ahí radica uno de los problemas, no podemos tratar por igual aquello que no es igual, pues entre otras cosas hace que aparezca una barrera, una desventaja competitiva clara y muy difícil de superar con éxito.

Deberíamos preguntarnos por qué los enfoques para solucionar estas diferencias, como el principio *Think Small First* (*piensa primero en lo pequeño*), o el de *regulación inteligente* (*Small Regulation*), junto con las promesas hechas en la ley de la pequeña empresa (*Small Business Act*), pese a que se vayan logrando avances cuesta tanto que se apliquen en toda su magnitud y se concreten satisfactoriamente para las pymes en Europa.

En este sentido, en este artículo vamos a señalar, las que a nuestro entender, dentro de una amplia lista, deberían ser al menos las prioridades clave en relación con las pymes para el nuevo período legislativo (EFAA for SMEs, 2024).

2. Contexto

Como ya he señalado, las pymes constituyen la columna vertebral de la economía europea, no solo por su contribución al empleo, sino también por su capacidad para fomentar la innovación y dinamizar las economías locales. En este sentido, las nuevas directrices de la Comisión nos traen al centro del tablero que la transición hacia una economía más sostenible, impulsada por el muy citado y referenciado Pacto Verde Europeo, representa un desafío significativo para las pymes, ya que deben adaptarse a normativas estrictas que exigen la reducción de emisiones de carbono, el uso eficiente de recursos y la integración de prácticas de economía circular, entre otras.

Asimismo, la transformación digital ofrece oportunidades para aumentar la productividad y acceder a nuevos mercados, sin embargo, muchas pymes se enfrentan a obstáculos como la falta de infraestructura tecnológica adecuada, la carencia de habilidades digitales en sus empleados y los elevados costes iniciales de adopción de tecnologías avanzadas como la inteligencia artificial y el *big data* (Draghi, 2024).

Por otro lado, la crisis energética, agudizada por la guerra en Ucrania y los vientos de cola de la pandemia de la covid-19, han disparado los costes operativos de muchas pymes, negarlo es no estar en la realidad. Además, las interrupciones en las cadenas de suministro globales han incrementado la incertidumbre, dificultando la planificación estratégica y limitando el acceso a materias primas esenciales, con mucha mayor complejidad para una pyme.

En conjunto, estos factores, unidos a una elevada presión fiscal sobre las mismas y el coste que deben soportar para acceder a mano de obra cualificada —a veces imposible de asumir por una pyme media y que, paradójicamente, viene explicado principalmente por un incremento de las cotizaciones públicas—, subrayan la necesidad de medidas de apoyo específicas para garantizar la supervivencia y el crecimiento de las pymes en un entorno cada vez más complejo y competitivo.

Somos conscientes de que la UE ha desarrollado una amplia gama de instrumentos diseñados para fortalecer a las pymes, como por ejemplo los programas *Horizon Europe*, *Invest EU* o el *Fondo Europeo de Desarrollo Regional*, pero lamentablemente sus tiempos y procesos son una barrera de acceso para ellas, la simplificación de estos procesos es clave, o se hace o no serán instrumentos reales, efectivos, útiles.

Así, en relación al nuevo período legislativo 2024-2029 la *música* suena, de nuevo, bien, pero nos importa la *letra*. Por ejemplo, la nueva Comisión se ha comprometido a liderar la transición hacia una economía digital y descarbonizada, priorizar sectores clave como las tecnologías limpias, el almacenamiento energético y la inteligencia artificial, fundamentales para intentar impulsar el liderazgo europeo en la economía global. Además se ha señalado que en los programas económicos relevantes se deberá asegurar la participación de las pymes en la cadena de valor de sectores estratégicos, como son los de las tecnologías verdes y la inteligencia artificial, o que la nueva política económica exterior propuesta se debe centrar en reducir la dependencia de la UE respecto a terceros países en áreas críticas, como materias primas esenciales y tecnologías avanzadas. Estos y otros enfoques son muy bienvenidos, pero hay voces —realistas— que indican la necesidad de clarificar

cómo se van a financiar todas estas actuaciones (ver las críticas al informe Draghi en este sentido), que se hace muy necesario priorizar y que este contexto será imposible de abordar para una pyme si, como en el período previo, en el mismo la UE adoptó 13.000 regulaciones más del triple que EE.UU., se vuelve a caer en un tsunami regulatorio que no es asumible para las pymes europeas.

El éxito de estos ambiciosos objetivos dependerá por tanto de la cooperación entre los Estados miembros, la simplificación regulatoria y la movilización de recursos financieros sustanciales, junto con una priorización clave y realista.

3. Prioridades

Sin ningún género de dudas podemos afirmar que las pymes europeas están experimentando una doble transición: una digital y otra sostenible, del éxito de las mismas va a depender mucho su supervivencia y/o crecimiento y, por tanto, la resiliencia de la economía europea. En este sentido, y analizado el contexto anterior, podríamos hacer una lista —interminable— de prioridades. No obstante, y dado que el resto de los autores de este número especial de la revista *Economistas* se habrán dedicado a detallar, muy acertadamente, un amplio abanico de opciones, posibilidades, retos y oportunidades, voy a centrarlo en algunos aspectos que considero claves (EFAA for SMEs, 2024), como son:

a) *Reducir la complejidad de la normativa de la UE para las pymes*

El actual entorno normativo de la UE no satisface las necesidades de las pymes. La burocracia y la regulación compleja y en constante cambio hacen que sea extremadamente difícil para las pymes crecer de manera resiliente y sostenible. Una transformación tan crucial requiere de una inversión considerable tanto en experiencia como en infraestructuras. Por lo tanto, para salvaguardar estos costes de inversión, el legislador europeo también debe garantizar un marco profesional sencillo y estable en el mercado único. En este punto nuestras recomendaciones/prioridades pasarían por:

- Reducir permanentemente la complejidad del entorno regulatorio adoptando a fondo el enfoque de *Think Small First*, y aplicando el principio de *una nueva regulación, elimina al menos otra vigente*. Asimismo, el exigir la aportación de una justificación, con fundamento, criterio y posibles efectos, ante cualquier nueva regulación para ver si es o no *adecuada para su propósito*, debería ser de obligado y riguroso cumplimiento.

- Centrarse en la aplicación eficiente y real de la normativa vigente y, en particular, de la introducida durante el mandato 2019-2024, antes de introducir una nueva regulación.

- Aprovechar la experiencia de los profesionales que están más cercanos a las pymes (SMP, de sus siglas en inglés; economistas en el caso español) en el desarrollo de una regulación inteligente (*smart regulación*) para la pyme. No es lógico pretender que estas (pymes), por utilizar una expresión popular, tengan o deban usar *trajes cinco tallas más grandes de las que necesitan*.

- Parece sensato que el legislador europeo consulte a menudo y muy estrechamente a las organizaciones que representan a las pymes, incluidos los representantes sectoriales, así como a sus consultores y asesores de confianza (SMP). Ellos son, y no otros, los que pueden dedicar tiempo y recursos a transmitir las prioridades y necesidades de las pymes, pues están y conocen su día a día. A medida que las propuestas avanzan en el proceso legislativo, el ejecutivo y legislativo de la UE deben ser responsables de garantizar que ninguna institución de la UE introduzca cargas burocráticas injustificadas para las pymes.

b) *Mejorar la educación financiera*

La Comisión Europea ha dicho en repetidas ocasiones que la educación financiera en la UE debe mejorar. La educación financiera tiene un impacto significativo en los ciudadanos individuales, así como en el bienestar en general. Mejorar la educación financiera ayuda a los ciudadanos y a las empresas a responder más rápidamente a un mercado laboral cambiante, un mercado que exige el desarrollo de nuevas habilidades y la capacidad de adaptarse rápidamente a la naturaleza cambiante de la economía. Si bien, se debe acoger con satisfacción los

esfuerzos de la CE en este ámbito, por ejemplo a través de la publicación del marco conjunto de competencias financieras UE/OCDE para la infancia y la juventud o que 2023 fue el Año Europeo de las Capacidades, esto debe seguir ampliándose. En este punto, nuestras recomendaciones/prioridades pasarían por:

- Promover cada vez más la educación financiera desde edades tempranas, desde la escuela. Seguir algunas de las mejores prácticas que ya se vienen realizando en este campo, como por ejemplo desde el Consejo General de Economistas de España y sus Colegios de Economistas a nivel regional, en España.

- Mejorar el desarrollo y la aplicación de habilidades asumibles y rápidamente desarrollables para que contribuyan a un lugar de trabajo productivo.

- Alentar y apoyar a las pymes en sus esfuerzos por invertir en el aprendizaje de adultos y en el desarrollo de capacidades internas, tanto de trabajadores noveles como sénior.

c) *Fomentar el conocimiento de la sostenibilidad y las mejores prácticas sostenibles*

Como es sabido, el Pacto Verde Europeo tiene como objetivo convertir los desafíos climáticos y medioambientales en oportunidades y hacer que la transición sea justa e inclusiva para todos. No obstante, de nuevo, hemos de abogar –así lo hemos hecho por ejemplo desde la EFAA for SMEs o desde mi papel representando a las pymes y los SMP en el EFrag Sustainability Reporting Board–, por que la regulación, los requerimientos y, por qué no, las oportunidades futuras en este ámbito, sean proporcionales al tamaño e intereses de una pyme. Si queremos una economía sostenible, o están las pymes a bordo de forma realista o no lo va a ser (Marín-Hernández, 2023; Ortiz-Martínez y Marín-Hernández, 2023a, 2023b). En este punto, nuestras recomendaciones/prioridades pasarían por:

- Garantizar que los requisitos de presentación de informes y estados sean proporcionales y pertinentes para una pyme.

- Incentivar a las pymes para que adopten prácticas empresariales sostenibles, por ejemplo facilitando el

acceso a una mejor o más rápida financiación, asegurando que en el acceso a licitaciones las pymes que respeten los criterios ASG les sea valorado de forma justa y real, premiándoles fiscalmente o en el coste de la contratación, entre otros.

d) Promover la digitalización y la comprensión y el uso de la inteligencia artificial

El papel de las tecnologías emergentes, en particular la inteligencia artificial (IA), en el fomento de la innovación, el crecimiento económico y la competitividad sigue creciendo. Sin embargo, es esencial que la adopción y aplicación de la IA sea ética y centrada en el ciudadano, receptor final de las actividades de la pyme. Asimismo la transformación digital y, más concretamente, la educación en los retos y oportunidades de la misma y de la IA, para la escala de una pyme, va a ser clave en el próximo período. Creemos que bien enfocada, adaptada a su tamaño y necesidades, ayudará a las pymes a generar nuevas fuentes de ingresos y transformar sus modelos de negocio. En este punto, nuestras recomendaciones/prioridades pasarían por:

- Promover y regular el uso de las herramientas de digitalización e IA. Tanto en proporcionalidad como en coste como en garantía de acceso. Si a algo hay que dedicar recursos públicos, este ámbito debería ser una prioridad.
- Incentivar, de forma clara, nítida y sencilla, a las pymes para que adopten el cambio tecnológico y cultural y desarrollen nuevas capacidades, habilidades y mentalidades que les ayuden a adaptarse a estos cambios.
- Garantizar que el entorno legal evolucione al ritmo acelerado de los avances tecnológicos.

4. A modo de conclusiones generales

Sin duda la nueva Comisión Europea y Parlamento Europeo para el período 2024-2029, deberán afrontar retos estratégicos clave que busquen consolidar la competitividad económica, fortalecer la resiliencia industrial y fomentar un crecimiento sostenible en la UE.

No obstante, es un hecho que, en el estado actual, las pymes siguen cuestionándose si el *Single Market* ofrece más beneficios que costes para ellas (Marín-Hernández, 2019). Frente a las nuevas intenciones de la Comisión y Parlamento Europeo, creemos que queda aún mucho recorrido en este apartado, analizar las normas existentes, si se aplican o no, o si son especialmente estrictas para el ámbito de la pyme europea en un contexto internacional, o si suponen el traslado de barreras de un país a otro, debería ser el primer ejercicio a realizar. Por no hablar de la definición de *interés general* contenida en la regulación europea, que desde su ángulo económico necesita ser revisada y evaluada para incluir la importancia y relevancia de las pymes, las cifras que dimos a lo largo de este artículo servirían para poner en contexto esta afirmación.

En definitiva, y aunque de cara al nuevo período legislativo 2024-2029, la *música* vuelve a sonar bien, todos sabemos que lo que realmente importa es *la letra*. De ahí que aunque los nuevos objetivos y planteamientos son bien recibidos, voces realistas advierten sobre la necesidad de clarificar cómo se financiarán estas iniciativas, enfatizando la importancia de establecer prioridades claras, ya que este panorama resultará inabordable para muchas pymes si la UE reincide en una avalancha regulatoria similar a la del período previo, cuando se adoptaron 13.000 regulaciones, más del triple que en EE.UU.

El éxito de estas metas ambiciosas dependerá, por tanto, de una cooperación eficaz entre los Estados miembros, una simplificación regulatoria que facilite la adaptación de las empresas y la movilización de recursos financieros significativos, acompañados de una priorización clara y realista.

La aplicación del principio *piensa primero en lo pequeño* (*Think Small First*) y asegurar una regulación inteligente (*Smart Regulation*) exigen una comprensión exhaustiva –no todos la tienen– de la capacidad de las pymes para cumplir con las normas previstas y, por lo tanto, una atención específica durante la evaluación de impacto. La política de la UE debe respetar el principio de subsidiariedad y basarse en un valor añadido real para estas empresas y Europa en su conjunto.

Todo ello, junto a una priorización en normativas accesibles, educación financiera constante y capilar, sostenibilidad inteligente más digitalización e IA útil y proporcional, serán algunas de las claves del futuro, sin olvidar la necesidad de trabajar su presión fiscal y los excesivos costes laborales que se les impone desde el ámbito público.

BIBLIOGRAFÍA

- Draghi, M. (2024), *The future of European competitiveness*, Bruselas, Comisión Europea.
- EFAA for SMEs (2024), *Efaa for SMEs Priorities for the European Parliamentary Elections in 2024*, manifiesto EFAA for SMEs, Bruselas.
- European Commission (2023), *2024-2029 Policy Priorities*, Bruselas, Comisión Europea.
- European Parliament (2023), *Regional Disparities and the Future of SMEs*, Bruselas, Parlamento Europeo.
- European Central Bank (2023), *Survey on the Access to Finance of Enterprises (SAFE) in the euro area*, Fráncfort, ECB Reports.
- Horizon Europe (2024), *Innovation for SMEs: Programs and Opportunities*, Bruselas, Comisión Europea.
- Marín-Hernández, S. (2019), «Un Mercado Común realista para las pymes», *El Economista*.
- Marín-Hernández, S. (2019), *A Europe of SMEs: Think Small First and Single Market*, EFAA Publication, 1-4.
- Marín-Hernández, S. (2023), «Los Economistas y la Sostenibilidad», *Economistas*, Revista del Colegio de Economistas de Madrid y CGE, núm. 182, págs. 149-157.
- OCDE (2023), *SMEs and Entrepreneurship in the European Union*, París, OECD Publishing.
- Ortiz-Martínez, E. y Marín-Hernández, S. (2023), «Sustainability Information in European Small- and Medium- Sized Enterprises», *Journal of the Knowledge Economy*, 6-18.
- Ortiz-Martínez, E. y Marín-Hernández, S. (2023), «How does the European Green Deal affect the Disclosure of Environmental Information», *Journal Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 12-36.
- Von der Leyen, U. (2024), Building Europe's Future: Green and Digital Transitions, discurso en el Parlamento Europeo.



186 EL SECTOR TRANSPORTE

185 España 2022. Un balance

184 ODS 12: producción y consumo sostenible.
El papel de la economía circular

183 Pasado, presente y futuro de la contabilidad

182 De profesión: Economista

181 España 2022. Un balance

180 XX Aniversario del euro

179 Economía de la conducta. Una visión actual

178 Una reforma fiscal para la competitividad

177 España 2021. Un balance

176 Economía, energía y sostenibilidad

175 Información no financiera o de sostenibilidad:
presente y futuro

174 Reestructuración del sistema productivo español:
reflexiones y retos en el panorama pospandemia

172-173 España 2020. Un balance

171 Retos actuales del sector agrario español

170 Actividad empresarial en la pandemia de la covid-19

169 Hacia una nueva movilidad en las ciudades

167-168 España 2019. Un balance

166 El sector exterior de la economía española en 2020

165 Globalización 4.0

164 La liberalización del transporte ferroviario de pasajeros

162-163 España 2018. Un balance

161 La mujer y la economía

160 Riesgos de la economía española

159 Globalización y proteccionismo



Información, venta y suscripciones:

Colegio de Economistas de Madrid | Flora, 1 - 28013 Madrid

Tel. (+34) 91 559 46 02 | revista.economistas@cemad.es | www.cemad.es

GLOBALIZACIÓN Y BIENESTAR EN LA UE: RETOS Y OPORTUNIDADES

Antonio Bonet Madurga

Presidente. Club de Exportadores e Inversores de España

RESUMEN

La UE se enfrenta a numerosos retos, como el envejecimiento de la población y el cambio climático, cuya solución requiere acometer fuertes inversiones y gastos. Desde finales del siglo pasado el crecimiento de la productividad y de la renta en la UE ha sido muy limitado. Sin embargo, la UE ha sabido aprovechar de forma muy satisfactoria la globalización. La exportación de bienes y servicios europeos ha crecido sustancialmente hasta alcanzar el 45% del PIB. Por tanto, una de las prioridades de la nueva Comisión Europea durante los próximos cinco años debería ser el mantenimiento de la globalización. Para ello la Comisión deberá hacer frente a diversos dilemas de política económica, puesto que muchas de las medidas que se están adoptando pueden tener efectos secundarios nocivos sobre la participación de la UE en la globalización.

PALABRAS CLAVE

Globalización, Autonomía estratégica abierta, Acuerdos de libre comercio, Exportación de bienes y servicios, Política comercial, Competitividad, Productividad, Represalias comerciales, Regulación.

ABSTRACT

The EU is facing numerous challenges, such as the aging of the population and climate change, whose solution will require large expenses and investments. Since the end of the past century, productivity and income growth in the EU has been very limited. However, the EU has significantly profited from globalisation. Export of EU goods and services has increased significantly reaching 45% of its GDP. Thus, European Commission policy during the next five years should focus on maintaining globalisation. To do so the Commission will face several dilemmas, because some of the policies it is implementing may have perverse secondary effects on the participation of the EU in globalisation.

KEY WORDS

Globalisation, Open strategic autonomy, Free trade agreements, Exports of goods and services, Trade policy, Competitiveness, Productivity, Trade retaliation, Regulation.

1. Introducción

Durante el mes de noviembre de 2024 ha sido ratificada por el Parlamento Europeo una nueva Comisión Europea, que es el órgano ejecutivo de la UE. Como tal goza de competencia exclusiva o de amplios poderes en materias tales como acuerdos comerciales internacionales, política agrícola común y política de competencia. Además, está previsto que aumenten sus competencias en temas como defensa y mercado único financiero.

La Unión Europea (UE) está sufriendo desde principios del presente siglo XXI una ralentización de su crecimiento económico que es fruto, entre otras razones, del estancamiento de la productividad. Si a esto añadimos dos grandes retos a los que nos enfrentamos (envejecimiento de la población y descarbonización)

podemos concluir que peligra el mantenimiento de nuestro nivel de bienestar.

En este artículo no pretendemos hacer una propuesta detallada sobre políticas y reformas económicas para que pongan en marcha las nuevas instituciones de la UE. Los recientemente publicados informes Letta, sobre el funcionamiento del mercado único, y Draghi, sobre competitividad, ya incluyen numerosas propuestas en este sentido.

Lo que vamos a exponer en este artículo es por qué es necesario que una de las prioridades de la política económica de la nueva Comisión Europea sea el mantenimiento de la globalización. Actualmente más del 44% del PIB de la UE lo constituye la exportación de bienes y servicios, proporción que ha crecido sustancialmente en los últimos cuarenta años.

La Comisión Europea saliente ha puesto recientemente en marcha la llamada *autonomía estratégica abierta*. El objetivo declarado de esta política es hacer frente a los problemas que plantea la nueva situación geopolítica y estratégica mundial, tratando de mantener abiertas nuestras fronteras al comercio e inversión globales. Ahora bien, la *autonomía estratégica abierta* tal y como está diseñada conlleva ciertas contradicciones entre objetivos y medios para alcanzarlos cuya consecuencia puede ser que no vaya a ser una tarea fácil que la UE siga beneficiándose de la globalización.

2. Los retos económicos a los que se enfrenta la UE

En Europa nos enfrentamos a varios retos económicos que pueden amenazar nuestro nivel de bienestar y riqueza. Por una parte, el envejecimiento de la población que supondrá que aumenten considerablemente los gastos en salud y pensiones. Por otra, la mitigación y adaptación al cambio climático que va a requerir multimillonarias inversiones, muy superiores a las que los países de la UE han realizado en estos últimos años. Para hacer frente a ambos retos va a ser necesario que los países de la UE generen un mayor producto interior bruto (PIB) para poder hacer frente a esa avalancha de gastos e inversiones.

El problema es que no va a ser fácil conseguir ese crecimiento si nos atenemos al desempeño económico de la UE desde finales del siglo pasado. La UE ha tenido un crecimiento de su PIB muy reducido, tanto en términos absolutos como relativos y la productividad casi estancada.

Los países en vías de desarrollo han crecido sustancialmente, aumentando su cuota del PIB mundial. Es lógico que así ocurra pues estos parten de un nivel de riqueza absoluta y relativa muy inferior al europeo. Pero si comparamos el desempeño económico de la UE con el de Estados Unidos se puede observar que el europeo ha sido insatisfactorio. El gigante norteamericano tenía una cuota del PIB mundial a fines del siglo pasado algo superior a la que tiene ahora (25% según el Banco Mundial). Antes de la pandemia el PIB de la UE era el 18% del total mundial; en el año 2022 cayó al 16,6%. En términos relativos ocurre

igual. El PIB per cápita de Estados Unidos, según The Economist Intelligence Unit, es actualmente un 40% superior al de Europa Occidental, mientras que en el año 1990 era únicamente un 20% superior.

El citado informe Draghi achaca esta caída al estancamiento de la productividad en Europa. Menciona que en el año 1995 la productividad en la UE era el 90% de la de Estados Unidos, en el año 2023 ha caído a menos del 80%.

3. ¿Es posible mantener la prosperidad y el bienestar de la UE?

¿Es posible que la UE crezca más? En teoría sí, indudablemente; pero en la práctica pensamos que no va a ser fácil. Tenemos el ejemplo de cómo ha perdido posiciones Europa frente a Estados Unidos. No olvidemos que ese país tiene un sistema de gobernanza democrática, unos valores de libertad de empresa y de economía de mercado y un nivel de desarrollo económico y social similares a los nuestros.

El nivel de PIB, viene fuertemente determinado por el uso de los factores de producción tanto en cantidad como en calidad. Veamos primero el factor trabajo; es decir, la cantidad de gente que trabaja y cuanto trabaja. Según The Economist, el número de horas promedio de trabajo en Estados Unidos durante 2023 fue de 1.811, un 15% más que en la UE. Esto se explica porque allí tienen menos vacaciones y menos días festivos que acá. En EE.UU. se trabaja más que en Europa y la tendencia en la UE es a reducir el número de horas trabajadas (en España, por ejemplo, los sindicatos están pidiendo reducir la semana laboral a 37,5 horas). Pero además, al otro lado del Atlántico habrá más personas que se incorporen en los próximos años al mercado de trabajo. Es cierto que la población está envejeciendo a ambos lados del Atlántico, pero allí menos que aquí. La tasa de natalidad de Estados Unidos es 1,7 (inferior a la de reemplazo, que es 2,1), pero muy superior a la de países europeos, como Alemania o España.

El producto obtenido con el trabajo hay que distribuirlo entre la población activa y la dependiente (p.e. jubilados, niños...). En esto también EE.UU. nos lleva

ventaja puesto que allí el porcentaje de población dependiente es inferior que aquí. Un informe de la ONU del 2022 señala que, si en 1970 en Estados Unidos había aproximadamente cuatro personas de entre 15 y 59 años por cada persona mayor de 60, en países como Inglaterra, Francia o Alemania era de alrededor de tres. Hoy, la proporción ha disminuido a ambos lados del océano; en estos países europeos es de poco más de dos, mientras que en EE.UU. es casi de tres.

Además de la cantidad de trabajo hay que tener en cuenta su productividad. Numerosos estudios señalan que desde finales del siglo pasado la productividad en Estados Unidos ha crecido, aunque poco, mientras que la de la UE está casi estancada. The Economist señala que el valor medio de la producción por trabajador en Estados Unidos es actualmente US\$ 171.000, pero que en la zona euro es únicamente US\$ 120.000. Esto significa que la productividad al otro lado del Atlántico creció un 70% desde el año 1990, frente a un crecimiento del 29% en Europa.

La productividad del trabajo depende del capital humano, del capital físico y de los avances tecnológicos (aunque no hay consenso sobre cómo interrelacionan estos factores entre sí). En los citados informes Draghi y Letta se analizan en profundidad estos factores desde diferentes puntos de vista. En este artículo simplemente añadiremos alguna idea que ilustre las tesis de dichos informes.

En temas de capacitación de la mano de obra, los países occidentales tenemos niveles similares, aunque si atendemos a algunos indicadores (por ejemplo, PISA) en la UE, especialmente en los países nórdicos, parece que estamos mejor que en EE.UU.

El capital físico viene en gran parte determinado por el volumen de inversión, que a su vez está influido por el tamaño y la profundidad de los mercados financieros. Nuevamente nos llevan ventaja al otro lado del Atlántico. Es ilustrativo que las diez empresas con mayor capitalización bursátil del mundo son de Estados Unidos y su valor total supera al conjunto del valor de las bolsas de Francia, Alemania y Reino Unido. Es decir, el mercado bursátil norteamericano es considerablemente mayor que la suma de los mercados europeos, que además no están integrados. En la UE

no hay un solo mercado (como en EE.UU.), sino uno en Alemania, otro en Francia, etc.

En temas tecnológicos también Estados Unidos nos ha dejado atrás. El gasto en I+D+i, tanto en términos absolutos como relativos (en proporción al PIB), es superior en EE.UU. al de la UE. Es significativo que la inmensa mayoría de las patentes mundiales son solicitadas por empresas de EE.UU. (y de China). Además, empresas de esos países están mucho más presentes en las industrias del futuro (inteligencia artificial, biotecnología...). En la revista *Foreign Affairs* se ha publicado recientemente que en el año 2023 empresas norteamericanas de inteligencia artificial atrajeron US\$ 26.000 millones en capital riesgo; China fue el segundo país, aunque consiguió bastante menos, y Europa en su conjunto incluso menos. En biotecnología, el gigante americano atrajo casi el 40% del total de la inversión mundial, mucho más que Europa. Son las empresas grandes quienes, en general, destinan más recursos a I+D+i. Otro ejemplo: la UE ha aprobado recientemente un paquete de medidas de apoyo a la informática en la nube por valor de 1.200 millones de euros. Esto supone el 4% de la inversión anual de Amazon Web Services en estos temas, según McKinsey Global Institute. El tamaño influye. Hoy, nueve de las diez mayores empresas del mundo son norteamericanas; a finales del siglo XX entre las diez mayores empresas del mundo solo había cuatro norteamericanas.

Todas estas consideraciones nos llevan a la conclusión de que las perspectivas de crecimiento de la UE no son muy optimistas salvo que se pongan en práctica las recomendaciones de los informes Draghi y Letta. Es muy posible que, efectivamente, se adopten, pero el sistema de toma de decisiones en la UE es lento y, además, los efectos positivos que generen tardarán tiempo en mostrarse.

4. La UE y la globalización

4.1. La globalización: origen y efectos

La globalización ha supuesto una reconfiguración de los procesos de producción de bienes y servicios a nivel mundial. Es decir, las diferentes actividades necesarias para el abastecimiento de materias primas

e insumos, la elaboración de bienes intermedios y finales y la distribución de los mismos se llevan a cabo en aquellos países en donde es más eficiente; es decir, donde sus costes son inferiores. Esto incluye no solo los aspectos relacionados con la producción física, sino también los previos y posteriores (por ejemplo, diseño, I+D+i, marketing, etc.). El resultado ha sido un significativo aumento a nivel mundial de la eficiencia y de reducción de costes y precios; es decir, la globalización se ha traducido en un aumento de la capacidad adquisitiva de los ciudadanos y de la generación de beneficios empresariales para acometer nuevas inversiones.

La globalización ha sido posible gracias a la conjunción de varios factores, de los que vamos a destacar dos. En primer lugar, el establecimiento de un sistema de reglas internacionales que surgió tras la creación de las instituciones de Bretton Woods (Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial) y de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Es decir, gracias al consenso político entre las potencias mundiales de la época (Estados Unidos y Europa) sobre la conveniencia de liberalizar los flujos comerciales mundiales y los movimientos internacionales de capital para inversiones en el exterior. A ello se unió el establecimiento de políticas económicas liberales. Estas reglas internacionales tuvieron que ser adoptadas por el resto de países si querían aprovechar las oportunidades que se les abrían de exportar sus productos y de atraer inversión extranjera.

El segundo factor explicativo de la puesta en marcha de la globalización han sido los avances tecnológicos (reducción de costes y tiempos de transporte, integración de sistemas y procesos, etc.).

La UE no ha sido la única en beneficiarse de la globalización. Las otras dos potencias económicas mundiales, también lo han hecho y de forma muy significativa, así como numerosos países que han alcanzado notables niveles de desarrollo (p.e. Corea, México, Brasil, Turquía, Malasia, etc.). El caso más claro es el de China, que en cuarenta años ha pasado de ser un país subdesarrollado a ser la segunda potencia económica mundial y a estar a la cabeza en numerosos sectores económicos y tecnológicos.

4.2. La posición de la UE en la globalización

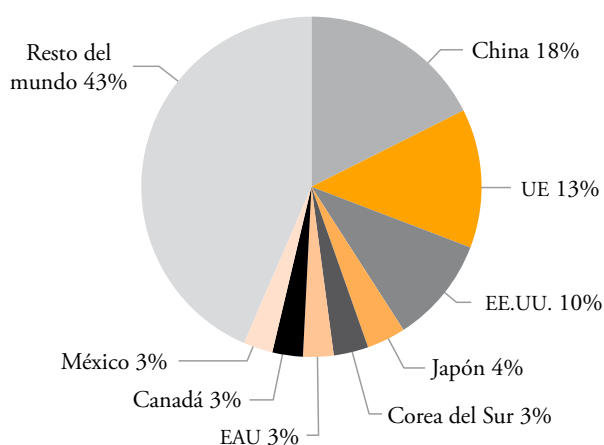
Tal y como se representa en el gráfico 1, la Unión Europea supone más del 13% de la exportación mundial de bienes, por delante de Estados Unidos, que tiene una cuota del mercado mundial del 10%. A pesar de la creciente competencia, especialmente de China, que supone el 18% del total mundial, la UE sigue siendo un jugador clave en sectores como la maquinaria, productos químicos y bienes industriales. Ahora bien, la UE ha perdido posiciones desde principios del siglo XXI.

En cuanto a la exportación de servicios, la UE también ha mantenido una posición fuerte, representando alrededor del 33% de las exportaciones globales de servicios no turísticos, tal y como se muestra en el gráfico 2.

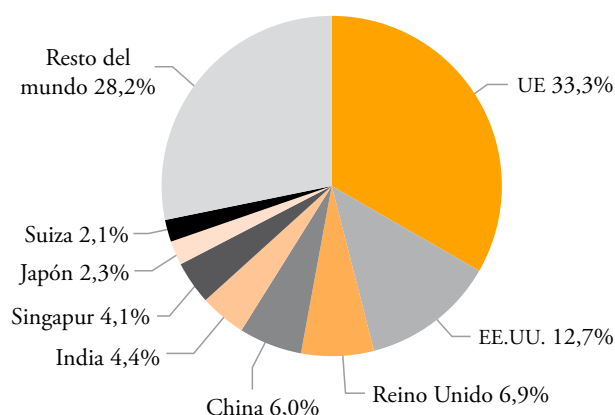
En cuanto a las importaciones de bienes y servicios, la UE también es un actor protagonista, lo que refleja su participación en las cadenas globales de suministro. En 2022, según la OMC, las importaciones de bienes de los países de la UE alcanzaron el 13,2% del total global, impulsadas principalmente por productos energéticos y tecnología. Esta dependencia ha hecho que la UE sea vulnerable a las fluctuaciones del mercado global, como se vio durante la crisis energética de 2022, cuando los precios del gas aumentaron drásticamente debido a la guerra en Ucrania.

Gráfico 1

Principales países exportadores mundiales de bienes 2022



Fuente: Secretaría de Estado de Comercio, en base a datos OMC y Unctad.

Gráfico 2**Principales países exportadores mundiales de servicios comerciales 2022**

Fuente: Secretaría de Estado de Comercio, Unctad, OMC.

Finalmente, si analizamos la inversión extranjera directa (IED), tanto desde como hacia la UE también se constata su importante posicionamiento como economía globalizada. Basta señalar que en 2021, la UE fue la mayor fuente de IED mundial, representando el

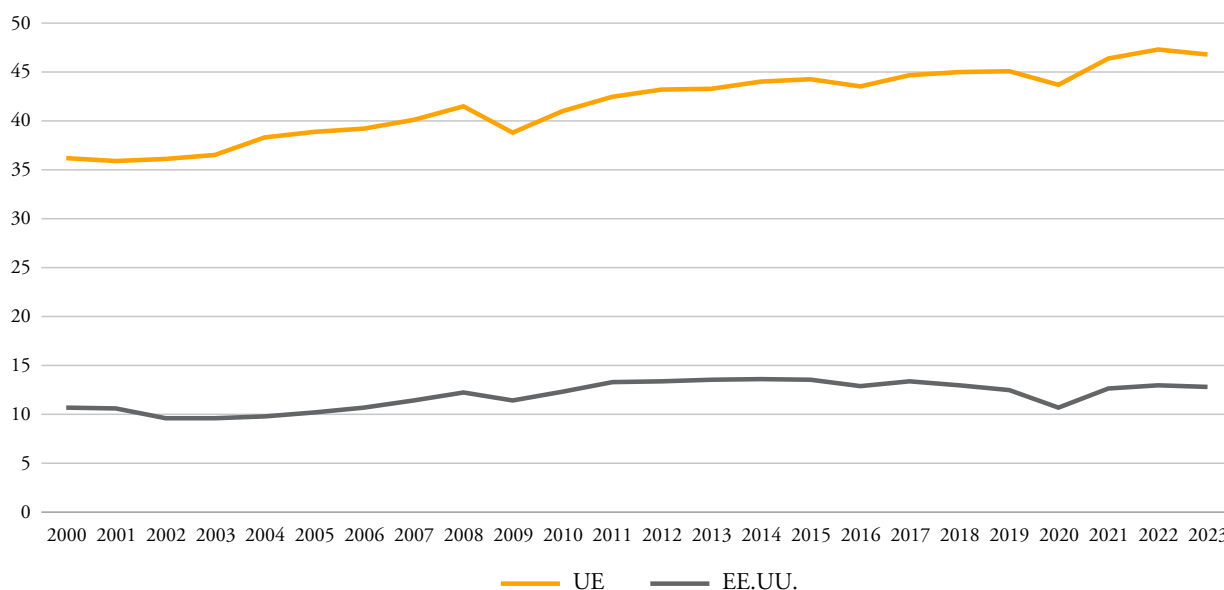
31% del total de inversiones internacionales, según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). Al mismo tiempo, la UE sigue siendo uno de los destinos más atractivos para la inversión extranjera, especialmente en sectores como la tecnología verde y la manufactura avanzada.

Según el FMI Europa es la región del mundo más abierta al comercio e inversión internacionales, más del doble que EE.UU. Es decir, la UE ha sabido aprovechar las ventajas de esa mayor apertura económica en todos los países del mundo para optimizar sus procesos de producción de bienes y servicios.

Para conseguirlo, la UE ha seguido una política comercial muy activa de aprovechamiento de las ventajas del sistema de relaciones económicas internacionales basado en reglas (*rules-based-system*). La Comisión Europea, que tiene la competencia sobre la política comercial de la UE, lo ha plasmado en multitud de acuerdos de libre comercio (ALC) firmados entre la UE y países de todo el mundo en todos los continentes, tanto desarrollados (p.e. Canadá, Japón, Nueva Zelanda...) como de renta media (p.e. México,

Gráfico 3**Exportación de bienes y servicios**

Datos en porcentaje del PIB



Fuente: Eurostat, OCDE, Banco Mundial. Elaboración propia.

Chile...) o en vías de desarrollo (p.e. Vietnam). La UE es la zona geográfica que tiene una mayor cobertura de acuerdos de este tipo.

Los efectos de esta política comercial tan proactiva son evidentes. La exportación de bienes y servicios en la UE ha crecido sustancialmente en importancia en relación con el PIB. Tal y como se aprecia en el gráfico 3, si en el año 2000 suponía el 36,2%, en el año 2022 alcanzó el 47,3%, aunque se redujo al 45% en el 2023. En Estados Unidos, por el contrario, la exportación de bienes y servicios ha oscilado entre el 10,7% en el año 2000 y el 13,2% en el 2022.

Ahora bien, a pesar de su papel en la globalización, la UE ha perdido posiciones relativas en la economía global en comparación con competidores como China y Estados Unidos. En 2000, la UE representaba el 22% del PIB mundial; sin embargo, para 2023 esta cifra se redujo al 16%, de acuerdo con las estimaciones del Banco Mundial. El auge de China ha sido particularmente relevante en este contexto, con una expansión masiva de su base industrial y tecnológica, mientras que la UE ha visto una mayor desaceleración en sectores clave como la manufactura y la tecnología digital.

4.3. *Globalización y caída de la productividad en la UE*

Hemos visto más arriba que el crecimiento de la renta per cápita de la UE ha sido muy limitado desde principios de siglo, así como el de la productividad, que lleva casi estancado desde finales del siglo XX. Por tanto, es muy posible que sin la globalización el nivel de bienestar de la UE hubiera disminuido. No conocemos ningún trabajo científico serio que haya testado esta tesis, por lo que esta hipótesis no está contrastada empíricamente, sino basada en lo que los economistas llamamos *economic rational*, es decir, sentido común. Pero parece indudable que una gran parte de la prosperidad obtenida por Europa se ha debido a la globalización.

En Europa necesitamos materias primas y productos acabados que provengan de fuera de nuestras fronteras, bien porque no disponemos de ellos (p.e. petróleo, gas, cobre, etc.), bien porque sus precios son mucho más competitivos que si se produjeran en Europa

(p.e. fertilizantes, electrónica, bienes de consumo, textil, calzado, etc.). Pero, además, necesitamos mercados fuera de nuestras fronteras para vender nuestros bienes y servicios. El problema es que, tal y como señalan numerosos organismos internacionales, la UE está actualmente perdiendo posiciones. La exportación de bienes y servicios pasó de suponer el 47% del PIB europeo en el 2022 al 45% el año pasado. En el período enero-agosto del 2024 la gran mayoría de los países europeos, incluyendo todos los grandes (Alemania, Francia, Italia, España, Holanda...), han visto reducidas sus exportaciones.

De todo lo anterior podemos extraer la conclusión de que la globalización ha constituido un elemento importante para el mantenimiento de la prosperidad de la UE, habida cuenta de que su crecimiento económico tanto en términos absolutos como per cápita han sido muy limitados, debido al estancamiento del crecimiento de la productividad. Por ello, en este artículo defendemos la tesis de que la nueva Comisión Europea tiene que establecer como una de sus prioridades de política económica el mantenimiento de la globalización.

5. ¿Es posible mantener la globalización?

5.1. *La nueva geopolítica mundial y la desglobalización*

El mundo se está enfrentando a un retraimiento de la globalización. La evidencia empírica aún no muestra cifras significativas a nivel mundial, pero todos los expertos coinciden en que las medidas que se están adoptando especialmente por Estados Unidos, pero también por la UE y por los países del *Sur Global* conducirán inevitablemente a una reconfiguración de los flujos económicos mundiales y a una menor globalización. Entre otras razones, cabría señalar las siguientes causas

a) *Tensiones geopolíticas entre Estados Unidos y China.* La rivalidad entre ambos está provocando que lleven a cabo políticas comerciales proteccionistas, así como de control de la inversión extranjera. Europa no es ajena a este fenómeno, pues las políticas de ambos rivales están teniendo su reflejo en muchas de las que está adoptando la UE para limitar la competencia desleal

del gigante asiático. La nueva política comercial de la UE, la llamada *Autonomía estratégica abierta*, como veremos en el siguiente epígrafe, va en este sentido.

Por su parte, China está adoptando medidas de represalia contra exportaciones de la UE. En 2023, las exportaciones de la UE a China disminuyeron un 6%, en parte debido a restricciones comerciales. A la vista de las recientes disputas entre ambos bloques (p.e. arancel de la UE al coche eléctrico chino, represalias comerciales chinas a la importación de coñac europeo, limitación de exportación de minerales estratégicos chinos a Europa, etc.) no sería descartable que se deterioren las relaciones económicas entre ambos bloques.

b) *Aumento del proteccionismo a nivel mundial*, que se inició con la crisis financiera del 2008. Numerosos países han introducido desde entonces medidas que limitan o dificultan las compras de productos extranjeros. Desde la llegada de Trump al poder en Estados Unidos hemos asistido a la imposición de aranceles a productos europeos (p.e. acero, aluminio) y con la Administración Biden a otros aranceles. En la campaña electoral norteamericana se han hecho anuncios por parte del candidato republicano de subidas generalizadas de aranceles si vuelve a ganar las elecciones. Una futura Administración Harris, caso de ganar esta las elecciones, sería también proteccionista.

c) *Transición energética*. Con la invasión de Ucrania en 2022, la UE se ha visto obligada a reducir drásticamente su dependencia energética de Rusia. Esto ha acelerado la transición hacia energías renovables, buscando una mayor autonomía e independencia, así como a diversificar fuentes de suministro (de gas ruso a gas licuado de Estados Unidos o Qatar, por ejemplo). Pero también ha aumentado los costos energéticos a corto plazo. La Agencia Internacional de Energía (AIE) estima que el costo de la energía para los hogares europeos aumentó en promedio un 30% en 2022.

d) *Autonomía estratégica*. Las vulnerabilidades económicas que florecieron durante la pandemia y con ocasión de la guerra de Ucrania, están provocando un movimiento de *nearshoring* o *friendshoring*. El aproximar los centros de producción a Europa o a países amigos, acortando la longitud de las cadenas globales de suministro, traerá consigo aumentos de costes y de reducción

de las eficiencias que se han conseguido tras muchos años de globalización. Esto se traducirá en aumentos de precios, lo que mermará la capacidad de consumo y de ahorro de los ciudadanos y las empresas europeas.

e) *Soberanía tecnológica*. La UE ha reconocido que su dependencia de tecnologías extranjeras, especialmente en áreas como semiconductores, servicios en la nube, y telecomunicaciones, es una amenaza a su seguridad económica.

f) *Uso de la globalización para alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)*. Hay un acuerdo implícito entre los países miembros del G7 para promover que todos los países adquieran compromisos crecientes para alcanzar los ODS. Varios países de la UE están entre los principales promotores de esta iniciativa. Para ello se han propuesto usar los intercambios comerciales y financieros internacionales como una herramienta de presión.

La UE se enfrenta, por tanto, a un entorno económico y geoestratégico mundial que conduce hacia una marcha atrás de la globalización. Además, la UE está adoptando medidas, como veremos a continuación, que no necesariamente conducen a un mantenimiento y profundización de la globalización; es decir, que pueden afectar negativamente a su posicionamiento en los mercados internacionales. Si bien la UE se ha manifestado en numerosas ocasiones a favor del sistema multilateral de reglas en el que se ha basado la globalización, se enfrenta a dilemas estratégicos puesto que ciertas políticas y medidas que está adoptando pueden tener efectos secundarios contrarios a los que se persiguen. Estos retos, tanto de ámbito interno como externo, deberá tenerlos en cuenta la próxima Comisión Europea de cara a su política comercial exterior.

5.2. Los dilemas a los que se enfrenta la UE en temas de desglobalización

Hemos comentado más arriba que la globalización tal y como ha estado concebida desde fines del siglo pasado ha funcionado muy bien para la UE. Ahora bien, la Comisión Europea, el Consejo Europeo y el Parlamento están poniendo en marcha medidas de política interna que afectan en mayor o menor medida a la globalización europea, aunque no sea este su propó-

sito. Esto sería lo que hemos denominado dilemas; es decir, medidas de política interna afectarán al posicionamiento de la UE en los mercados exteriores. A continuación, señalaremos algunos de ellos:

a) Inversiones para limitar el cambio climático. Para alcanzar los ambiciosos objetivos que nos hemos fijado de descarbonización en la UE será necesario llevar a cabo importantes inversiones en energías limpias. El coste de estos productos en China (p.e. paneles de energía solar, baterías para automóviles, etc.) es sustancialmente inferior al de los producidos en la UE. El dilema en este caso es doble. ¿Debería la Comisión Europea promover el abastecimiento desde China o desincentivarlo? Si se permite la compra de productos fabricados en China el monto total de inversión que se requerirá para alcanzar los objetivos de descarbonización será muy inferior y además podrán alcanzarse los objetivos más rápidamente.

Ahora bien, el dilema es que la industria europea que fabrica estos bienes puede desaparecer o quedar muy reducida, como ya ha ocurrido con la fabricación de paneles de energía solar.

Por el contrario, si se obstaculiza la venta de esta producción china en Europa, lo que estaría justificado por la competencia desleal que están realizando, la UE se arriesga a que el gigante asiático adopte represalias comerciales. El tipo de represalias comerciales que puede adoptar China es muy variado. Desde imponer aranceles a productos originarios de la UE (por ejemplo, al brandy tal y como acaba de hacer) o restringir la exportación de productos o insumos estratégicos chinos, como podría ser el litio o ciertos minerales estratégicos para la descarbonización.

b) Evitar el dumping de productos contaminantes. El coste de producción de cierto tipo de productos, como por ejemplo acero, cemento, aluminio... no refleja externalidades negativas derivadas de la emisión de gases de efecto invernadero. Por ello se han puesto en marcha en la UE políticas para obligar a los productores de esos bienes a adquirir *derechos de contaminación*. Estamos hablando de un *carbon tax*, mediante el cual los productores deben comprar en el mercado *derechos compensatorios de contaminación*, lo cual supondrá un aumento de costes para las empresas que tengan que hacerlo.

Un efecto secundario no intencionado de esta política es que empresas productoras de acero, cemento o similares decidan llevarse la producción a países en donde la regulación sea menos estricta. Para evitarlo la UE ha puesto en marcha el llamado *Carbon Adjustment Border Mechanism* (CABM), que entrará en vigor el 1 de enero del 2026. Este mecanismo establece que para que estos productos ingresen en el mercado europeo deberán pagar una tasa equivalente al derecho de contaminación que tendrían que abonar si fueran producidos en la UE. Numerosos países ya han manifestado que el CABM es un arancel encubierto, que no tiene justificación según las reglas de la OMC, por lo que amenazan con imponer represalias comerciales a las exportaciones de la UE.

c) Aumentar la seguridad y autonomía estratégica de la UE para lo cual se está incentivando la reconfiguración de las cadenas globales de valor (CGV). El resultado sería acortar la longitud de las cadenas globales de suministro, acercando parte de los procesos productivos a países europeos o aliados próximos. Es decir, las CGV están abocadas a acortarse perdiendo eficiencia, lo que significa aumentando los costes.

Las empresas europeas que participan en las CGV tendrán que acometer importantes inversiones para trasladar, al menos parcialmente, sus procesos productivos de unos países a otros. El que las empresas destinen recursos financieros a estos movimientos de *nearshoring* supone que habrá menos medios para invertir en los dos grandes desafíos que mencionamos al inicio de este artículo: envejecimiento y descarbonización. Además, el *friendshoring* provocará aumentos de precios lo que reducirá la capacidad de ahorro de ciudadanos y empresas.

d) Respeto a los derechos humanos. La UE está cada vez más comprometida con que se respeten en todos los países los derechos humanos. Para alcanzar, al menos parcialmente, estos objetivos la UE está utilizando herramientas de tipo regulatorio que pueden tener importantes efectos secundarios de tipo comercial. Por solo señalar alguna de ellas, la recientemente aprobada *Corporate Supply Chain Due Diligence Directive* (CSDDD) establece que las grandes empresas europeas (y las extranjeras que operen en la UE) tienen que asegurarse de que sus proveedores cumplen con ciertos temas de derechos humanos. Esta obligación se extien-

de a los proveedores de los proveedores, independientemente de su tamaño y de su localización geográfica. Es decir, las pymes europeas que sean proveedores de las empresas grandes se verán directamente afectadas pues tendrán que asegurar a las grandes que tanto ellas como sus proveedores extranjeros sí cumplen.

Diferentes organizaciones patronales europeas han llamado la atención sobre esto, en la medida en que muchas pymes europeas pueden dejar de realizar operaciones en el exterior si el coste del *compliance* resulta excesivo. Es decir, se podría reducir la proporción del PIB europeo que tiene origen o destino fuera de nuestras fronteras.

e) Prevención de la deforestación. Otro ejemplo similar del uso de regulación interna de la UE sería el de la normativa europea sobre deforestación. Esta normativa obliga a las empresas europeas a que se aseguren de que sus proveedores extranjeros no están incurriendo directa o indirectamente en actividades de desforestación o se hayan beneficiado de ella. Por ejemplo, cultivando aceite de palma en zonas donde antes había bosques. En este caso, tampoco sería descartable que algunos países que se sientan afectados negativamente, establezcan represalias comerciales frente a exportaciones europeas.

Un último punto a mencionar, aunque de carácter más teórico, sería el superávit de la balanza de pagos por cuenta corriente. Desde un punto de vista conceptual, un superávit de balanza de pagos significa que se está exportando ahorro a los países con los que se mantiene superávit, y por tanto, se está financiando el consumo y la inversión de estos. Tradicionalmente la balanza de pagos por cuenta corriente de la UE ha sido así y continúa siendo superavitaria. En Estados Unidos, por el contrario, suele ser deficitaria. Habida cuenta de que en la UE vamos a necesitar realizar inversiones multimillonarias para afrontar los retos que se nos avecinan que hemos mencionado, ¿tiene sentido que mantengamos superávit de nuestra balanza de pagos por cuenta corriente?

5.3. *Medidas a adoptar por la próxima Comisión Europea*

En este apartado vamos a proponer cuatro medidas de política comercial que debería adoptar la próxima Comisión Europea en sus próximos cinco años

de mandato para que la UE siga beneficiándose de la globalización.

a) Revitalizar la OMC. El pilar político fundamental en el que se ha basado el multilateralismo ha sido la Organización Mundial del Comercio (OMC). A través de sucesivas rondas de negociaciones en la OMC se han conseguido reducciones muy sustanciales de aranceles y otras barreras al comercio de bienes, se ha liberalizado una parte importante de los intercambios mundiales de servicios, se han abierto (aunque aún queda mucho por avanzar) mercados de compras y licitaciones públicas y se han establecido normas para respetar la propiedad intelectual de bienes y procesos productivos. La OMC ha servido no solo para reducir la protección comercial, sino también para elaborar normas de comportamiento en las transacciones comerciales entre países, así como para solucionar diferencias o litigios entre ellos. Sin embargo, la OMC está en una situación crítica toda vez que el Órgano de Apelación (donde se dirimen las disputas entre miembros de la OMC) está paralizado porque no se han cubierto los puestos vacantes que corresponden a Estados Unidos ni durante el gobierno de Trump, ni durante el de Biden.

La nueva Comisión Europea debería establecer como prioridad la revitalización de la OMC, lo cual requeriría, entre otras cuestiones, modificar su sistema de gobernanza y de toma de decisiones. Esto no será tarea fácil, pues en esta organización, que la integran casi doscientos países, las decisiones se adoptan por consenso, lo cual hace que sea complicado no solo el tomarlas, sino muy especialmente, el cambiar el sistema interno de gobernanza.

b) Revisitar la política de Autonomía Estratégica Abierta. En el año 2021 la Comisión Europea redefinió su política comercial para adaptarla a un mundo en el que el orden económico surgido tras la segunda guerra mundial es cada vez más endeble. Las dos principales potencias económicas mundiales, Estados Unidos y China, están actuando en numerosas ocasiones al margen de las reglas establecidas. Los países del Sur Global, por su parte, no parecen muy contentos con el papel que les toca jugar, especialmente por lo que consideran una escasa participación en la toma de decisiones globales.

La nueva política comercial de la UE, la Autonomía Estratégica Abierta, contiene una serie de principios,

loables y que hay que defender, pero que pueden tener efectos secundarios contrarios a que la UE siga beneficiándose de la globalización. Veamos alguno de ellos.

La UE ha puesto en marcha ocho nuevos instrumentos, como por ejemplo uno contra acciones coercitivas que puedan poner en marcha terceros países, o el reglamento contra la deforestación, o el instrumento de contratación pública internacional. El objetivo de algunos de estos instrumentos es evitar que se desequilibre de forma poco legítima la competencia contra empresas de la UE. Ahora bien, algunos de estos instrumentos persiguen también el incentivar que terceros países cumplan con temas de derechos humanos o tratar de impedir que sus empresas lleven a cabo acciones que favorezcan el cambio climático. Tal y como hemos visto, este tipo de medidas puede provocar que esos países adopten represalias comerciales contra la UE.

Es decir, la nueva Comisión Europea debería revisar las disposiciones y principios de la Autonomía Estratégica Abierta, para limitar su actuación a cuestiones exclusivamente relacionadas con los flujos internacionales de bienes, servicios e inversiones.

c) Ampliar la red de Acuerdos de Libre Comercio (ALC) de la UE. La UE ha concluido con éxito recientemente acuerdos con Nueva Zelanda o con Kenia y renovado otros, con Chile por ejemplo. Ahora bien, las negociaciones están fracasando con países tan relevantes como Australia o la India, o llevan años estancadas en países de la Asean, como Indonesia o Tailandia. En algún caso, la aprobación final lleva muchos años paralizada como con Mercosur. Conviene que una de las prioridades de política económica de la nueva Comisión sea el concluir nuevos ALC con esas zonas geográficas o con otras relevantes para la UE.

No se trata solo de firmar nuevos acuerdos, sino de hacer una revisión profunda del contenido de muchos de los ALC que intentan cerrarse. A finales del siglo XX los ALC que firmaba la Comisión se limitaban a establecer disposiciones para reducir y eliminar aranceles y otros obstáculos al comercio, así como, en algunos casos, a abrir los mercados de compras públicas y otros temas como garantizar la propiedad intelectual y el trato no discriminatorio de las inversiones extranjeras. Pero los de última generación que está negociando y

firmando la UE contienen también cláusulas relativas a sostenibilidad climática, derechos humanos, etc. Este tipo de cláusulas que no tienen relación estrictamente con temas de apertura comercial están suponiendo un obstáculo de tipo político para muchos países que rechazan avanzar en las negociaciones.

Por último, en este tema de los ALC, conviene señalar que uno de los pilares de la mencionada Autonomía Estratégica Abierta de la UE es cumplir y hacer cumplir los ALC firmados. En efecto, numerosos países no están cumpliendo con los compromisos que firmaron en su día. Por ello la UE ha puesto en marcha una serie de iniciativas para recabar información de los operadores europeos, que están resultando muy útiles en este sentido.

d) Analizar los efectos de la regulación en la internacionalización de las empresas europeas. En estos últimos años, se ha producido una avalancha regulatoria por parte de la Comisión, el Consejo y el Parlamento cuyo resultado ha sido dificultar y aumentar los costes de nuestras empresas, especialmente de las pymes. Es decir, están reduciendo su competitividad internacional.

No es solo que ha crecido significativamente la burocracia, sino que las obligaciones de *reporting* de las pymes, entre otras cuestiones, están creciendo muy sustancialmente. Un ejemplo lo tenemos en la recientemente aprobada Directiva sobre Diligencia Debida de las Cadenas de Suministro (CSDDD, por sus siglas en inglés). El objetivo que persigue esta directiva, tal y como se ha explicado en el apartado anterior, es loable: prevenir que proveedores de empresas europeas vulneren derechos humanos y medioambientales en países donde se abastezcan dichas empresas europeas. En esta directiva, la carga del control y la prevención se adjudica íntegramente a las empresas, lo que aumentará sus costes y reducirá su competitividad. Los beneficios que se obtendrán, por el contrario, serán para toda la sociedad, por lo que parecería lógico que fuera la sociedad en su conjunto quien lo sufragara.

Lo que aquí proponemos como una cuarta línea de acción para la próxima Comisión Europea es que, dentro de la Dirección General de Comercio, se cree un *task force* cuya función sea doble. Por una parte, analizar todas las nuevas propuestas reglamentarias para determinar si pueden suponer obstáculos para la internacionalización

empresarial o aumento de costes que reduzcan la competitividad, especialmente de las pymes. Por otra, sugerir modificaciones a las regulaciones ya aprobadas para limitar los posibles efectos nocivos que puedan tener para la internacionalización de las empresas de la UE.

Esta sugerencia no es nueva. Ya se está incorporando a los nuevos planes y políticas industriales de la UE. Un ejemplo sería el *Plan Industrial del Green Deal*, en el que se reconoce la necesidad de llevar a cabo un dictamen sobre cómo afectarían las nuevas regulaciones a la competitividad europea y se aboga por tener un entorno regulatorio predecible, claro y simple como elemento imprescindible para que aumente la inversión empresarial.

6. Conclusiones

En este artículo hemos analizado cómo se ha beneficiado la UE de la globalización y la importancia que tiene para el mantenimiento de su nivel de bienestar. Por ello hemos sugerido cuatro líneas de acción para la próxima Comisión Europea, todas centradas en la política comercial de la UE, que es una de sus competencias exclusivas. Son: (a) revitalizar la OMC, (b) redefinir la Autonomía Estratégica Abierta, es decir, los principios de la nueva política comercial de la UE, (c) ampliar la red de Acuerdos de Libre Comercio y (d) limitar los efectos indeseados de la regulación en la competitividad internacional de las empresas europeas.

Estas cuatro propuestas son condiciones necesarias, pero no suficientes para intentar mantener el nivel de bienestar de la UE. Ahora bien, si no aumenta la productividad en la UE se irá reduciendo la demanda mundial de nuestros productos y servicios, puesto que otros países si están logrando producir de forma más eficiente.

La Nueva Comisión Europea deberá prestar atención, y hacerlo rápido, a sentar las bases para poner en marcha políticas económicas y regulatorias que permitan y fomenten un crecimiento de la productividad. Sin ello no generaremos suficiente PIB para disponer de los recursos necesarios para enfrentarnos a los retos que nos acechan: cambio climático y envejecimiento de la población. El hecho de que hayan encargado importantes informes como los que hemos mencionado de Enrico Letta y Mario Draghi nos hacen ser optimistas.

Ahora bien, dado que el crecimiento de la productividad será una tarea lenta, en la medida en que serán necesarios numerosos cambios e inversiones, en este artículo hemos propuesto cuatro medidas para la Comisión Europea para que la UE siga participando activamente y beneficiándose de la globalización.

BIBLIOGRAFÍA

- Anderson, P. y Lindber, F. ed., «National Perspectives on Europe's Derisking from China», *European Think Tank Network on China*, junio 2024.
- Arnal, J. y Feas, E., *La competitividad de la UE frente a Estados Unidos: la brecha se agranda*, Real Instituto Elcano, mayo 2024.
- Banco Mundial, «Business Ready», *World Bank*, 2024.
- Bonet, A., «Desafíos económicos para la UE: Perspectivas y Propuestas», *Revista Política Exterior*, mayo 2024.
- Bonet, A., «El problema de la baja productividad en la UE: causas y posibles soluciones», *Revista Electrónica Proyección Exterior de la Economía Española*, 28, junio 2024.
- Draghi, M., *The Future of European Competitiveness-Part A: A Competitive Strategy for Europe*, septiembre 2024.
- Draghi, M., *The Future of European Competitiveness-Part B: In-depth Analysis and Recommendations*, septiembre 2024.
- Ecochard, P.; Nilsson, L. y Schmitz, J., «Evaluating Trade Policy. The Practice of the European Commission», *ICE*, junio 2023.
- Erikson, F.; Guinea O. y Du Roy, O., *Keeping Up with the US: Why Europe's Productivity is Falling Behind*, ECIPE 2024.
- Feas, E., «Geopolítica Actual y autonomía Estratégica: El Resurgir del Conflicto Librecomercio-Proteccionismo», *ICE*, junio 2024.
- Georgieva, K., «The Price of Fragmentation Why the Global Economy Isn't Ready for the Shocks Ahead», *Foreign Affairs*, septiembre 2023.
- Letta, E., *Much More than a Market*, European Commission, abril 2024.
- Marcuello, C., «Globalización alternativa: del Sistema de Bretton Woods a la Influencia de los Brics», *Iberglobal*, abril 2024.
- Morillas, P., «Autonomía estratégica y acción exterior europea: Una Mirada Política e Institucional», *ICE*, junio 2023.
- Myro, R. y Gandoy, R., «La Apuesta Europea por la Política Industrial», *ICE*, marzo 2023.
- Secretaría de Estado de Comercio, «La Política Comercial de la Unión Europea», *BICE*, junio 2022.
- Secretaría de Estado de Comercio, «La Política Comercial de la Unión Europea», *BICE*, junio 2021.
- The 2024 Kearney FDI Confidence Index*, AT Kearney, 2024.
- United Nations Conference on Trade & Investments, «World Investment Full Report», *UNCTAD*, 2024.

PROPUESTA DE MEDIDAS EN MATERIA DE CONTABILIDAD PÚBLICA, GESTIÓN PÚBLICA Y NORMATIVA PRESUPUESTARIA PARA LA COMISIÓN EUROPEA (2024-2029)

Bernardino Benito

Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad de Murcia

María Dolores Guillamón

Profesora titular de Economía Financiera y Contabilidad. Universidad de Murcia

RESUMEN

El artículo propone una serie de reformas dirigidas a la nueva Comisión Europea (2024-2030) enfocadas en la transparencia, rendición de cuentas, gestión pública eficiente y sostenibilidad. Se sugiere la armonización de los marcos contables en los Estados miembros mediante la adopción de las Normas Internacionales de Contabilidad del Sector Público (IPSAS). También se aboga por la digitalización de los servicios públicos para mejorar la eficiencia administrativa, así como la creación de mecanismos automáticos de sanciones para garantizar el cumplimiento de las reglas fiscales. La lucha contra la corrupción se destaca como un pilar clave, proponiendo un marco anticorrupción más robusto y medidas estrictas en la contratación pública. Asimismo, se plantea la extensión de las normas de sostenibilidad, actualmente aplicadas al sector privado, al sector público. Estas reformas permitirían mejorar la confianza ciudadana, la eficiencia en el uso de los recursos públicos y contribuirían a la lucha contra el cambio climático.

PALABRAS CLAVE

Transparencia, Rendición de cuentas, Sostenibilidad, Lucha contra la corrupción, Digitalización.

ABSTRACT

The document proposes a series of reforms for the new European Commission (2024-2030), focusing on transparency, accountability, efficient public management and sustainability. It proposes harmonizing accounting frameworks across Member States by adopting the International Public Sector Accounting Standards (IPSAS). It also advocates digitizing public services to improve administrative efficiency and creating automatic sanction mechanisms to ensure compliance with fiscal rules. The fight against corruption is highlighted as a key pillar, with a more robust anti-corruption framework and strong public procurement measures proposed. Extending sustainability standards, currently applied to the private sector, to the public sector is also planned. These reforms would improve citizen trust, resource efficiency in public administration and contribute to the fight against climate change.

KEY WORDS

Transparency, Accountability, Sustainability, Anti-corruption, Digitalization.

1. Introducción

La llegada de la nueva Comisión Europea (CE) (2024-2030) representa una oportunidad fundamental para avanzar en la modernización y la mejora de la gestión pública en la Unión Europea (UE). En un contexto marcado por la necesidad de recuperación económica tras la pandemia de la covid-19, la reciente urgencia de afrontar los retos del cambio climático y la digitalización de los servicios públicos, se hace imprescindible una reforma integral en la contabili-

dad pública, la gestión presupuestaria, la normativa fiscal y la información sobre sostenibilidad en los Estados miembros.

El presente artículo tiene como objetivo proponer una serie de medidas y reformas que garanticen una mayor transparencia, rendición de cuentas y lucha contra la corrupción en la gestión pública, al tiempo que se promueva la sostenibilidad y se impulsen reformas estructurales que adapten las políticas fiscales y presupuestarias a las nuevas realidades económicas.

Además, se sugiere la extensión de las normas de sostenibilidad, que actualmente se aplican principalmente al sector privado, al sector público. Esto permitirá que la administración pública europea adopte un papel de liderazgo en la implementación de políticas que combinen la eficiencia económica con la sostenibilidad ambiental y social.

La transparencia y la rendición de cuentas son conceptos esenciales en la teoría de la gestión pública moderna. Hood (2010) define la transparencia como la capacidad de los gobiernos de proporcionar información clara, accesible y relevante sobre sus acciones, permitiendo que la ciudadanía, los medios de comunicación y otros actores interesados evalúen la toma de decisiones y el uso de los recursos públicos. Este principio se basa en la necesidad de reducir la opacidad en la gestión pública y asegurar que los gobiernos actúen en el mejor interés de la sociedad.

Por otro lado, la rendición de cuentas implica que los gobiernos y las instituciones no solo proporcionen información sobre sus decisiones, sino que también asuman la responsabilidad de sus acciones. Según Bovens y cols. (2014), la rendición de cuentas puede ser vista como un proceso de control que incluye tanto la provisión de información como la justificación de decisiones y la corrección de errores. De esta manera, los gobiernos son responsables ante la ciudadanía y deben rendir cuentas sobre cómo se gestionan los recursos públicos y cómo se cumplen los compromisos adquiridos.

Ambos conceptos, transparencia y rendición de cuentas, están estrechamente interrelacionados. La transparencia proporciona la base para que exista una rendición de cuentas efectiva, ya que, sin acceso a información clara y detallada, la ciudadanía y los organismos de control no pueden evaluar adecuadamente las decisiones del gobierno ni exigir responsabilidades. Del mismo modo, la rendición de cuentas fortalece la transparencia, ya que los gobiernos que saben que serán evaluados tienden a ser más abiertos y transparentes en sus acciones.

Por otro lado, la transparencia y la rendición de cuentas son pilares fundamentales en la lucha contra la corrupción. Cuando las instituciones públicas operan

de manera transparente, poniendo a disposición de la ciudadanía y de los organismos de control información clara y accesible sobre sus acciones y el uso de los recursos, se reduce significativamente el espacio para prácticas corruptas. La transparencia permite que tanto la ciudadanía como los organismos de control puedan identificar y señalar irregularidades, promoviendo un ambiente de escrutinio constante. A su vez, la rendición de cuentas complementa este proceso, al exigir que los funcionarios públicos justifiquen sus decisiones y asuman la responsabilidad de sus actos. Sin mecanismos efectivos de rendición de cuentas, los actos de corrupción quedan impunes y el riesgo de malversación y abusos en la gestión pública aumenta.

Otra de las dificultades a las que se enfrenta la UE en el ámbito de las reformas que se van a proponer en este artículo es la falta de armonización en los marcos contables públicos de los Estados miembros. Actualmente, cada país utiliza diferentes estándares contables, lo que dificulta la comparabilidad de los datos financieros y genera obstáculos para una supervisión efectiva a nivel de la UE. Para resolver este problema, Christiaens y cols. (2015) sugieren la adopción de las Normas Internacionales de Contabilidad del Sector Público (IPSAS) como estándar común en toda la UE.

Las IPSAS son normas contables basadas en el principio de devengo, que proporcionan una visión más clara y precisa de las finanzas públicas al reflejar los ingresos y los gastos cuando se generan o incurren, en lugar de cuando se cobra o paga. Esto permite una mejor evaluación de la sostenibilidad fiscal a largo plazo y facilita la comparación entre los diferentes Estados miembros. La adopción de las IPSAS también mejoraría la capacidad de la CE para supervisar el cumplimiento de las reglas fiscales, ya que contaría con datos más comparables y fiables sobre las finanzas públicas de los Estados miembros.

Un elemento clave de la rendición de cuentas es la participación activa de la ciudadanía en el control de las acciones del gobierno. La participación ciudadana no solo fortalece la legitimidad de las decisiones públicas, sino que también asegura que las políticas estén alineadas con las necesidades y prioridades de la sociedad. Los presupuestos participativos permiten a la ciudada-

nía participar en la asignación de recursos presupuestarios, decidiendo qué proyectos se financian y cómo se gestionan los fondos públicos. Esto no solo mejora la transparencia en la gestión presupuestaria, sino que también aumenta la eficiencia en el uso de los recursos, al asegurar que los proyectos financiados respondan a las demandas de la comunidad.

Por otra parte, la tecnología ha transformado la forma en que los gobiernos gestionan la información y cómo la ciudadanía accede a ella. Las plataformas de datos abiertos han permitido que la ciudadanía, las organizaciones de la sociedad civil y los medios de comunicación tengan acceso a datos públicos en tiempo real sobre la ejecución presupuestaria y el uso de los fondos públicos. Países como Estonia han liderado la transformación digital de la gestión pública, utilizando *blockchain* para garantizar la seguridad y la transparencia en la gestión de los datos públicos (National Interoperability Framework Observatory (NIFO), 2024).

El uso de inteligencia artificial (IA) y *big data* en la gestión pública también ofrece nuevas oportunidades para mejorar la rendición de cuentas. Janssen y Estevez (2013) destacan que la IA puede utilizarse para analizar grandes volúmenes de datos financieros y detectar patrones de gasto ineficientes o fraudulentos. Esto permitiría a los organismos de control intervenir de manera temprana para corregir problemas antes de que se conviertan en casos de corrupción o mala gestión.

Además, la creación de una plataforma común de datos abiertos a nivel europeo, donde la ciudadanía pueda acceder a información detallada sobre el uso de los fondos europeos y la ejecución de los presupuestos nacionales, mejoraría significativamente la transparencia y la supervisión pública. Esta plataforma debería incluir datos en tiempo real sobre los proyectos financiados con fondos públicos, los plazos de ejecución y los resultados obtenidos, lo que permitiría a las organizaciones de la sociedad civil monitorear el progreso de los proyectos y evaluar su impacto.

A todo lo anterior nos vamos a referir con más detalle en las páginas que siguen.

2. Normativa presupuestaria: hacia una mayor armonización europea

El Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC) ha sido el principal marco regulatorio para la política fiscal en la UE desde su creación en 1997. Su objetivo es garantizar la estabilidad fiscal y macroeconómica en la zona euro, estableciendo límites al déficit público (3% del PIB) y a la deuda pública (60% del PIB). Sin embargo, la crisis financiera de 2008 y, más recientemente, la pandemia de la covid-19, han demostrado que el marco fiscal de la UE necesita ser revisado para adaptarse a las nuevas realidades económicas.

Durante la crisis financiera, muchos Estados miembros superaron los límites de déficit y deuda establecidos por el PEC, debido a la necesidad de implementar políticas fiscales expansivas para mitigar los efectos de la recesión. La cláusula de escape del PEC permitió que los países aumentaran temporalmente su gasto público sin enfrentarse a sanciones, pero también puso de manifiesto las limitaciones del actual marco fiscal para hacer frente a crisis económicas de gran magnitud.

El Semestre Europeo, que coordina las políticas fiscales y económicas de los Estados miembros, también ha sido objeto de críticas por su falta de flexibilidad y la falta de sanciones efectivas para los países que no cumplen con las recomendaciones fiscales de la CE. Según Darvas y cols. (2024), es necesario revisar el marco fiscal de la UE para permitir una mayor flexibilidad en tiempos de crisis, al tiempo que se garantiza la sostenibilidad fiscal a largo plazo. Uno de los principales desafíos a los que se enfrenta la UE en materia de política fiscal es encontrar un equilibrio adecuado entre la flexibilidad fiscal y la sostenibilidad fiscal.

En este contexto, varios autores han propuesto la introducción de un marco de reglas fiscales más flexible, que permita a los países ajustar sus objetivos fiscales en función de las condiciones económicas. En este sentido, Claeys y cols. (2016) sugieren la creación de un sistema de *semáforo fiscal*, en el que los países se clasifiquen en diferentes categorías según su situación fiscal y económica. Los países con una deuda pública elevada estarían sujetos a reglas fiscales más estrictas, mientras que los países en dificultades económicas

tendrían más flexibilidad para aumentar su gasto público. Este enfoque flexible debería ir acompañado de mecanismos de supervisión y sanción más efectivos.

El caso de Grecia durante la crisis de deuda soberana de 2008 es un ejemplo claro de las consecuencias de la falta de transparencia fiscal y de la manipulación de los datos financieros. Durante varios años, el gobierno griego presentó datos fiscales inexactos que ocultaban el verdadero estado de sus finanzas públicas, lo que retrasó la intervención de las instituciones europeas y agravó la crisis. Cuando finalmente se descubrió la magnitud del problema, la UE y el Fondo Monetario Internacional (FMI) tuvieron que intervenir con un paquete de rescate financiero masivo, acompañado de estrictas medidas de austeridad (Theocharis y Van Deth, 2015).

El caso de Italia también es ilustrativo de los desafíos a que se enfrentan los países con una deuda pública elevada. A pesar de los esfuerzos del gobierno italiano para mejorar su situación fiscal, Italia ha tenido dificultades para cumplir con los objetivos fiscales del PEC debido a su elevada deuda, que supera el 130% del PIB. La CE debería trabajar con Italia para desarrollar un plan de ajuste fiscal a largo plazo, que incluya medidas para aumentar la productividad y fomentar el crecimiento económico, al tiempo que se garantiza la sostenibilidad fiscal.

En definitiva, para garantizar que las reglas fiscales se cumplan de manera efectiva, es fundamental que la UE implemente un sistema de sanciones más efectivo. Actualmente, las sanciones previstas en el PEC rara vez se aplican, debido a la falta de un mecanismo automático para imponerlas y a la intervención política en el proceso de toma de decisiones. Esto ha generado una falta de credibilidad en el sistema fiscal de la UE y ha reducido el incentivo para que los países cumplan con sus compromisos fiscales.

Una solución sería la creación de un mecanismo de sanciones automáticas, que se active cuando un país incumpla con los límites de déficit o deuda. Este mecanismo debería ser independiente de las decisiones políticas y garantizar que las sanciones se impongan de manera justa y equitativa. Además, proponemos la creación de un fondo de estabilidad fiscal, finan-

ciado por los Estados miembros, que pueda utilizarse para estabilizar las economías de los países que afrontan dificultades fiscales. Este fondo actuaría como un incentivo para que los países mantengan una disciplina fiscal adecuada, ya que solo podrían acceder a él si existe el compromiso de cumplir con las reglas fiscales.

3. Armonización de la contabilidad pública en la Unión Europea: un desafío pendiente

La armonización de la contabilidad pública es un desafío clave para la UE, especialmente en un contexto donde la gestión eficiente y transparente de los recursos públicos es fundamental para mantener la estabilidad económica y la confianza de la ciudadanía en las instituciones públicas. Actualmente, los países europeos presentan diferencias significativas en la forma en que gestionan y reportan sus finanzas públicas, lo que genera problemas de comparabilidad, dificulta la supervisión y reduce la efectividad de las políticas fiscales coordinadas a nivel de la UE (Cohen y cols., 2023).

La falta de una armonización contable sólida en el sector público ha creado varios problemas en la gestión y supervisión de las finanzas públicas europeas:

- Dificultad para comparar las finanzas públicas. Los Estados miembros utilizan diferentes sistemas contables que, aunque cumplen con sus propios objetivos nacionales, dificultan la comparabilidad de la información financiera a nivel europeo. Esto impide que se realicen análisis homogéneos sobre la sostenibilidad de las finanzas públicas y reduce la transparencia.
- Supervisión y fiscalización limitadas. Las autoridades europeas, como la CE y el Tribunal de Cuentas Europeo, se enfrentan a dificultades para llevar a cabo una supervisión efectiva de las finanzas públicas en todos los Estados miembros debido a la falta de estándares contables unificados.
- Impacto en la implementación de políticas fiscales comunes. La falta de armonización afecta también a la coordinación de políticas fiscales dentro de la zona euro y en toda la UE, lo que es particularmente problemático en tiempos de crisis, cuando la toma de decisiones rápidas y coordinadas es crucial.

La UE ha dado pasos importantes hacia la armonización contable, siendo uno de los más destacados el desarrollo de las Normas Europeas de Contabilidad Pública (EPSAS-European Public Sector Accounting Standards) (<https://ec.europa.eu/eurostat/web/epsas>), diseñadas para unificar los principios contables en el sector público de los Estados miembros. Las EPSAS están basadas en las Normas Internacionales de Contabilidad del Sector Público (IPSAS-International Public Sector Accounting Standards), las cuales son emitidas por la Federación Internacional de Contadores (IFAC-International Federation of Accountants) y aplicadas ampliamente a nivel global. Las IPSAS son estándares contables basados en el principio de devengo, lo que significa que los ingresos y los gastos se reconocen cuando se generan o incurren, y no cuando se cobra o paga en efectivo.

Aunque las EPSAS se basan en las IPSAS, es importante que estas normas reflejen las especificidades de los sistemas de contabilidad pública en Europa. Los Estados miembros tienen diferentes tradiciones contables y organizativas en el sector público, y esto debe ser considerado al implementar las EPSAS (Lorson y cols., 2023). La CE ha llevado a cabo estudios y consultas con los Estados miembros y expertos para garantizar que las EPSAS sean lo suficientemente flexibles como para adaptarse a las realidades nacionales, sin comprometer los principios fundamentales de transparencia y comparabilidad.

La adopción de las EPSAS por parte de los Estados miembros conllevaría varias ventajas significativas, tanto a nivel nacional como europeo:

- Mejoraría la comparabilidad y la supervisión. Al utilizar un conjunto de normas comunes, las autoridades europeas y los Estados miembros podrían comparar de manera más eficiente y precisa las finanzas públicas entre diferentes países. Esto permitiría identificar con mayor facilidad los riesgos fiscales y las oportunidades de mejora en la gestión pública.
- Facilitaría la implementación de políticas fiscales coordinadas. La adopción de las EPSAS mejoraría la capacidad de la UE para coordinar políticas fiscales efectivas, especialmente en tiempos de crisis económica. La comparabilidad y la transparencia contable

proporcionarían a los responsables de la formulación de políticas una visión más clara y coherente de la situación financiera en toda la UE, lo que facilitaría la toma de decisiones informadas.

- Fortalecería la confianza en las instituciones públicas. La implementación de las EPSAS aumentaría la transparencia en la gestión de las finanzas públicas, lo que a su vez fortalecería la confianza de la ciudadanía en las instituciones nacionales y europeas. La transparencia y la rendición de cuentas son fundamentales para garantizar que los recursos públicos se utilicen de manera eficiente y responsable.

- Mejoraría el acceso a los mercados financieros. Al contar con informes financieros más precisos y transparentes, los gobiernos nacionales podrían mejorar su acceso a los mercados financieros, al ofrecer a los inversores mayor claridad y confianza en la sostenibilidad de sus finanzas públicas.

A pesar de los claros beneficios de la armonización contable, la implementación de las EPSAS presenta una serie de desafíos que deben ser abordados por la CE y los Estados miembros:

- Resistencia a los cambios. La transición hacia las EPSAS requeriría que los Estados miembros adopten nuevas prácticas contables y realicen ajustes en sus sistemas de gestión financiera. Algunos gobiernos pueden mostrar resistencia a estos cambios debido a los costes asociados y a la complejidad del proceso de adaptación.
- Costes de implementación. La adopción de las EPSAS implicará un coste significativo para los Estados miembros, ya que será necesario realizar inversiones en infraestructura tecnológica, capacitación de personal y rediseño de procesos contables, entre otras acciones. Estos costes iniciales deben considerarse como una inversión a largo plazo en una gestión pública más eficiente.
- Capacitación y desarrollo de capacidades. La implementación exitosa de las EPSAS dependerá de la capacidad de los Estados miembros para formar a sus funcionarios públicos en el uso de las nuevas normas contables. La Comisión Europea deberá proporcionar asistencia técnica y capacitación a los países que lo necesiten para garantizar que la adopción de las EPSAS sea efectiva en toda la UE.

Para asegurar una implementación efectiva de las EPSAS en los Estados miembros, se proponen las siguientes medidas:

- Calendario gradual de implementación. La CE debería establecer un calendario gradual para la adopción de las EPSAS, permitiendo a los Estados miembros adaptar sus sistemas de contabilidad pública de manera progresiva y minimizar los costes de implementación. Un enfoque por fases facilitaría la transición y permitiría aprender de las experiencias de los países que adopten las EPSAS primero.
- Apoyo técnico y financiero. La CE debería proporcionar apoyo técnico y financiero a los Estados miembros para ayudarlos a adoptar las EPSAS, especialmente aquellos que enfrentan mayores dificultades en términos de recursos. Esto podría incluir la creación de fondos específicos para financiar la capacitación de personal y la mejora de la infraestructura tecnológica.
- Monitoreo y evaluación continuos. La CE debe establecer mecanismos de monitoreo y evaluación para supervisar el progreso en la implementación de las EPSAS. Esto aseguraría que los Estados miembros avancen de manera consistente y que se resuelvan rápidamente los problemas que puedan surgir durante la transición.
- Fomento de la cooperación entre los Estados miembros. La CE debería facilitar el intercambio de mejores prácticas y lecciones aprendidas entre los Estados miembros. Aquellos países que logren implementar con éxito las EPSAS en las primeras fases podrían compartir su experiencia con otros países que afronten desafíos similares.

4. Gestión pública: innovación, eficiencia y transparencia

La modernización de la gestión pública es un desafío que requiere la implementación de reformas profundas para mejorar la eficiencia administrativa y aumentar la transparencia. A pesar de los avances en algunos Estados miembros, como Estonia y los países nórdicos, que han liderado la adopción de tecnologías digitales y el gobierno abierto, otros países de la UE aún se enfrentan a importantes dificultades en

la modernización de sus administraciones públicas, como altos niveles de corrupción y burocracia.

El informe de Transparency International (2020) destaca que países como Hungría y Bulgaria tienen los niveles más bajos de transparencia en la gestión de los fondos públicos, lo que dificulta la implementación de reformas para modernizar sus administraciones. Estos problemas están agravados por la falta de supervisión efectiva y la debilidad de los sistemas de control interno, lo que reduce la eficiencia en el uso de los recursos públicos y genera desconfianza entre la ciudadanía.

Para abordar estos desafíos, la CE debe trabajar con los Estados miembros para implementar reformas estructurales que mejoren la transparencia y la eficiencia en la gestión pública. Esto incluye la digitalización de los servicios públicos, la adopción de tecnologías avanzadas y la promoción de un gobierno abierto, que permita a la ciudadanía participar activamente en la toma de decisiones y supervisar el uso de los recursos públicos.

La digitalización de los servicios públicos se ha convertido en una necesidad para mejorar la eficiencia administrativa y facilitar la interacción entre la ciudadanía y las autoridades. Sin embargo, la adopción de tecnologías digitales en la administración pública no ha sido homogénea en toda la UE. Mientras que países como Estonia han avanzado significativamente en la digitalización de sus servicios públicos, otros países continúan utilizando procesos administrativos lentos y poco eficientes.

La CE debería promover un Plan Europeo de Digitalización del Sector Público, que establezca directrices claras para la adopción de tecnologías digitales en todos los Estados miembros. Este plan debería priorizar el desarrollo de plataformas electrónicas que faciliten el acceso a servicios públicos esenciales, como la declaración de impuestos, el registro de empresas y la solicitud de subvenciones. La digitalización no solo aumentaría la eficiencia administrativa, sino que también reduciría el tiempo y los costes asociados a la prestación de servicios públicos.

Además, la adopción de IA en la gestión pública puede mejorar significativamente la eficiencia administra-

tiva, al automatizar tareas repetitivas y permitir que los funcionarios públicos se concentren en tareas más complejas. La IA también puede utilizarse para analizar grandes cantidades de datos y detectar patrones de gasto ineficientes o fraudulentos, lo que mejoraría la supervisión de los recursos públicos y reduciría el riesgo de corrupción.

La evaluación de políticas públicas es un componente esencial de la rendición de cuentas en la gestión pública. Sin una evaluación adecuada, es imposible determinar si las políticas implementadas están logrando los resultados esperados o si los recursos públicos se están utilizando de manera eficiente. En muchos países de la UE, la evaluación de políticas aún no se realiza de manera sistemática, lo que limita la capacidad de los gobiernos para aprender de sus errores y mejorar la eficacia de sus políticas.

Para mejorar la evaluación de políticas públicas en la UE, se propone la creación de un marco común de evaluación, que establezca indicadores claros y comparables para medir el rendimiento de las políticas en áreas clave como la educación, la salud, el medio ambiente y las infraestructuras. Además, los resultados de estas evaluaciones deberían ser publicados en plataformas de datos abiertos, lo que permitiría a la ciudadanía y a los investigadores monitorear y evaluar la efectividad de las políticas implementadas.

Una propuesta adicional es la creación de un índice de efectividad de políticas públicas, que clasifique a los Estados miembros en función de su capacidad para implementar políticas eficaces y gestionar de manera eficiente los recursos públicos. Este índice podría servir como una herramienta para identificar mejores prácticas y fomentar la cooperación entre los países de la UE en la implementación de políticas públicas más eficientes.

5. Transparencia en la gestión de fondos europeos

El Mecanismo de Recuperación y Resiliencia (MRR), creado en respuesta a la pandemia de la covid-19, representa una de las mayores oportunidades para impulsar la transición verde y digital en Europa (Guillamón y

cols., 2021). Con una asignación de 672.500 millones de euros en subvenciones y préstamos, el MRR tiene el potencial de transformar las economías europeas. Sin embargo, su éxito depende en gran medida de la transparencia en la gestión de estos fondos.

Para garantizar que los fondos del MRR se utilicen de manera eficiente y transparente, la CE debe exigir a los Estados miembros que publiquen información detallada sobre el uso de estos fondos, incluidos los proyectos financiados, los plazos de ejecución y los resultados obtenidos. Esta información debe estar disponible en una plataforma de datos abiertos accesible para la ciudadanía y las organizaciones de la sociedad civil.

Además, es esencial que se implemente un sistema de auditoría independiente, que supervise el uso de los fondos del MRR y garantice que se están utilizando de manera adecuada. La creación de paneles de supervisión ciudadana, que permitan a la ciudadanía participar activamente en la evaluación de los proyectos financiados por el MRR, también puede mejorar la rendición de cuentas y fomentar una mayor responsabilidad en la gestión de los fondos públicos.

Para mejorar aún más la transparencia en la gestión de los fondos europeos, se propone la creación de un sistema de alerta temprana para detectar posibles irregularidades. Este sistema utilizaría algoritmos de IA para analizar grandes volúmenes de datos y detectar patrones sospechosos en las transacciones financieras. Al identificar estas irregularidades de manera temprana, la CE podría intervenir de manera proactiva para corregir los problemas antes de que se conviertan en fraudes o en casos de malversación de fondos.

El Sistema de Alerta de Fraude (FAS-Fraud Alert System), utilizado por la Oficina Europea de Lucha contra el Fraude (OLAF-European Anti-Fraud Office), es un ejemplo práctico de cómo se puede utilizar la tecnología para prevenir el fraude en la gestión de los fondos europeos. Este sistema ha demostrado ser eficaz en la identificación de fraudes relacionados con los fondos estructurales de la UE, y podría ampliarse para incluir los fondos del MRR y otros programas de financiación europeos.

6. Extensión de las normas de sostenibilidad al sector público

En el ámbito europeo, las empresas están cada vez más obligadas a cumplir con una serie de normas de sostenibilidad, en consonancia con los objetivos climáticos y sociales de la UE. Estas normas se derivan de varios marcos regulatorios, como la Directiva de Información no Financiera (NFRD-Non-Financial Reporting Directive), la Taxonomía de Finanzas Sostenibles de la UE y, más recientemente, la Directiva (UE) 2022/2464 del Parlamento Europeo y del Consejo de 14 de diciembre de 2022 por lo que respecta a la presentación de información sobre sostenibilidad por parte de las empresas (CSRD-Corporate Sustainability Reporting Directive).

La NFRD, que se aplica a grandes empresas y entidades de interés público, requiere que estas empresas divulguen información sobre cómo gestionan los riesgos ambientales y sociales, así como su impacto en cuestiones de sostenibilidad. Esta normativa obliga a las empresas a incluir en sus informes financieros datos no financieros, lo que garantiza una mayor transparencia en sus operaciones y promueve la sostenibilidad en su gestión.

La Taxonomía de Finanzas Sostenibles de la UE es un sistema de clasificación que ayuda a los inversores a identificar actividades económicas sostenibles y a canalizar el capital hacia proyectos alineados con los objetivos climáticos y sociales de la UE. Este sistema es clave para movilizar la inversión privada hacia la transición verde y para garantizar que las actividades económicas sean evaluadas en función de su sostenibilidad.

La CSRD va un paso más allá, al exigir que un mayor número de empresas, incluidas las medianas, divulguen información más detallada sobre sus actividades relacionadas con la sostenibilidad. Esto incluye información sobre su huella de carbono, su impacto en la biodiversidad y sus esfuerzos para promover la igualdad de género y la diversidad.

Si bien estas normas se han dirigido principalmente al sector privado, es fundamental que los principios de sostenibilidad también se apliquen al sector público. Extender estas normas al sector público garantizaría

que las políticas de sostenibilidad se apliquen de manera coherente en todos los ámbitos de la economía y la sociedad.

El sector público es responsable de una parte significativa del gasto total en la UE, y sus decisiones tienen un impacto considerable en la economía y el medio ambiente. Por lo tanto, es crucial que los gobiernos y las administraciones públicas adopten prácticas de gestión sostenibles que estén alineadas con los objetivos del Pacto Verde Europeo y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas.

En definitiva, la CE debería promover la adopción de normas de sostenibilidad en el sector público, similares a las que se aplican a las empresas. Esto incluiría la exigencia de que las administraciones públicas divulguen información sobre su huella de carbono, su impacto en la biodiversidad y su gestión de los riesgos climáticos. Además, los gobiernos deberían estar obligados a adoptar medidas para reducir su consumo de energía, aumentar el uso de energías renovables y promover la eficiencia energética en sus edificios e infraestructuras.

Al mismo tiempo, la implementación de criterios de sostenibilidad en los procesos de contratación pública es una medida crucial para garantizar que las políticas públicas promuevan la sostenibilidad. La contratación pública sostenible implica la adquisición de bienes y servicios que tengan el menor impacto ambiental y social posible a lo largo de su ciclo de vida. Esto no solo reduce la huella de carbono del sector público, sino que también promueve prácticas sostenibles entre los proveedores y las empresas que participan en los procesos de licitación pública.

La adopción de normas de sostenibilidad en el sector público tendría múltiples beneficios. En primer lugar, garantizaría que las políticas públicas estén alineadas con los compromisos internacionales en materia de sostenibilidad, como el Acuerdo de París y los ODS. Esto fortalecería el papel de la UE como líder mundial en la lucha contra el cambio climático y promovería una transición más rápida hacia una economía baja en carbono.

En segundo lugar, la sostenibilidad en el sector público fomentaría una mayor eficiencia en el uso de los

recursos, al reducir el consumo de energía y mejorar la gestión de los residuos. Esto no solo tendría beneficios ambientales, sino que también generaría ahorros significativos en el presupuesto público, lo que permitiría liberar recursos para invertir en otras áreas prioritarias, como la educación, la salud y la infraestructura.

Finalmente, la adopción de normas de sostenibilidad en el sector público promovería una mayor rendición de cuentas y transparencia. Al exigir que los gobiernos divulguen información sobre su impacto ambiental y social, la ciudadanía y las organizaciones de la sociedad civil tendrían una mayor capacidad para supervisar y evaluar las políticas públicas, lo que mejoraría la gobernanza y fomentaría la confianza en las instituciones públicas.

7. Lucha contra la corrupción en la Unión Europea

La corrupción representa uno de los mayores obstáculos para el desarrollo económico, la estabilidad política y la confianza de la ciudadanía en las instituciones públicas en la UE (Benito, 2016). A pesar de los esfuerzos de los Estados miembros y de la propia UE para combatir la corrupción, persisten importantes brechas en la efectividad de las políticas implementadas, especialmente en algunos países que muestran altos niveles de corrupción en la gestión de fondos públicos, licitaciones y contratación pública (Benito y cols., 2018).

Según el Índice de Percepción de la Corrupción (CPI-Corruption Perceptions Index) de Transparency International, la corrupción sigue siendo un problema persistente en varios Estados miembros de la UE, afectando negativamente a la calidad de los servicios públicos y a la capacidad de los gobiernos para cumplir con sus compromisos presupuestarios y de gobernanza. Los últimos informes elaborados por esta organización señalan que países como Hungría, Bulgaria y Rumanía enfrentan desafíos importantes en la lucha contra la corrupción, mientras que otros Estados miembros, como Dinamarca y Finlandia, han sido más exitosos en establecer mecanismos efectivos de control.

La CE desempeña un papel clave en la supervisión de las políticas de lucha contra la corrupción en la UE,

mediante la coordinación y monitoreo de los esfuerzos nacionales, así como el establecimiento de normas comunes y la provisión de recursos para combatir este problema. Sin embargo, a pesar de los esfuerzos realizados, los niveles de corrupción siguen siendo altos en algunos Estados miembros. Para abordar este problema, la CE debe redoblar sus esfuerzos y promover nuevas iniciativas que fortalezcan las capacidades de los países para enfrentar la corrupción de manera efectiva.

El Semestre Europeo, que coordina las políticas económicas y presupuestarias de los Estados miembros, puede ser utilizado como un marco para reforzar la lucha contra la corrupción. Al incluir recomendaciones específicas de política anticorrupción en los informes del Semestre, la CE podría garantizar que los Estados miembros adopten medidas concretas y monitoreables para mejorar la transparencia y la rendición de cuentas.

Una de las primeras iniciativas que debería desarrollar la CE es la creación de un marco europeo anticorrupción más robusto y vinculante para todos los Estados miembros. Este marco debe ir más allá de las recomendaciones generales y centrarse en la adopción de normas claras y exigibles para prevenir y sancionar la corrupción en los sectores público y privado. Entre las medidas que deberían incluirse en este marco se encuentran las siguientes:

- Fortalecimiento de las instituciones de control interno. La creación y fortalecimiento de las instituciones anticorrupción nacionales debería ser una prioridad. Esto incluiría mejorar las capacidades de las oficinas de auditoría, fiscalías anticorrupción y tribunales de cuentas nacionales. Los Estados miembros deberían estar obligados a dotar de independencia y recursos suficientes a estas instituciones para que puedan operar de manera efectiva y sin interferencias políticas.
- Establecimiento de un sistema de auditoría independiente europeo. La OLAF y la Fiscalía Europea (EPPO-European Public Prosecutor's Office) deberían jugar un papel central en la supervisión de la lucha contra la corrupción, pero es necesario complementarlas con un sistema de auditoría europeo independiente que supervise los fondos comunitarios. Esta entidad debería tener el mandato de investigar y sancionar de manera proactiva cualquier indicio de malversación o

corrupción en la gestión de fondos europeos, colaborando estrechamente con las autoridades nacionales.

– Transparencia en la contratación pública. Uno de los sectores más vulnerables a la corrupción es la contratación pública. A través de la digitalización de los procesos de licitación pública y la creación de plataformas europeas de datos abiertos, la Comisión Europea podría exigir que los Estados miembros publiquen información detallada sobre todos los contratos adjudicados con fondos públicos, incluyendo los términos de referencia, criterios de selección, nombres de los adjudicatarios y subcontratistas, así como los precios acordados. La transparencia total en este sector reduciría significativamente las oportunidades de corrupción.

– Protección de denunciantes. El establecimiento de mecanismos de denuncia efectivos es esencial en la lucha contra la corrupción. Aunque la UE ya ha aprobado directivas para proteger a los denunciantes (*whistleblowers*), es necesario que la CE asegure su correcta implementación y supervisión en los Estados miembros. Los denunciantes de corrupción deben tener protección legal plena contra represalias y deben contar con canales seguros para reportar irregularidades de manera confidencial. En España, la aprobación de la Ley 2/2023, de 20 de febrero, reguladora de la protección de las personas que informen sobre infracciones normativas y de lucha contra la corrupción, ha supuesto la incorporación al derecho español de la Directiva (UE) 2019/1937 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de octubre de 2019, relativa a la protección de las personas que informen sobre infracciones del derecho de la Unión.

– Sanciones más estrictas y proporcionales. Para desincentivar la corrupción, es esencial que los Estados miembros adopten sanciones severas y proporcionales contra aquellos involucrados en actos de corrupción, tanto en el sector público como privado. Las multas, el decomiso de bienes y la inhabilitación para cargos públicos o contratos gubernamentales deben aplicarse sin excepciones. La CE debe garantizar que los Estados miembros no sean indulgentes en la aplicación de sanciones y que los casos de corrupción sean debidamente sancionados.

Un aspecto fundamental para asegurar el éxito de las políticas anticorrupción es la creación de mecanismos eficaces de monitoreo y evaluación. Por ello, la CE debería establecer un Observatorio Europeo de Lucha contra la Corrupción, encargado de monitorear de manera continua la implementación de las políticas anticorrupción en los Estados miembros. Este observatorio debería emitir informes anuales con evaluaciones detalladas de los avances y las brechas en la lucha contra la corrupción en cada país, basados en indicadores medibles y comparables. En este sentido, el Grupo de Estados contra la corrupción del Consejo de Europa (GRECO) podría ser un referente importante para la creación del Observatorio. El GRECO es el mecanismo de control de las medidas de lucha contra la corrupción más completo de los existentes actualmente a escala europea, en el que participan todos los Estados miembros de la UE. El GRECO ha tenido un importante papel en el establecimiento de determinadas normas europeas mínimas que forman parte del marco jurídico e institucional de la lucha contra la corrupción. Sin embargo, como ya se ha mencionado anteriormente, la corrupción sigue planteando serios problemas en algunos Estados miembros, no habiéndose logrado unos resultados satisfactorios en toda la UE.

Además, el índice de percepción de la corrupción podría integrarse en los informes del Semestre Europeo, no solo como una medida de transparencia, sino también como un indicador de la eficacia de las políticas económicas y sociales. De esta manera, la lucha contra la corrupción se incorporaría como un pilar fundamental en el desempeño económico de los Estados miembros.

La corrupción no se detiene en las fronteras nacionales, y es esencial que la CE refuerce la cooperación transfronteriza entre los Estados miembros para luchar contra la corrupción a nivel europeo. Esto incluiría una mayor colaboración entre las fiscalías y las autoridades judiciales nacionales, así como un intercambio más fluido de información entre las autoridades fiscales, la OLAF, la EPPO y Europol. La creación de equipos conjuntos de investigación en casos de corrupción transfronteriza sería una medida clave para asegurar que los delitos no queden impunes debido a la fragmentación de jurisdicciones.

La EPPO, que comenzó a operar en 2021, es un paso en la dirección correcta, pero necesita más recursos y una mayor coordinación con los Estados miembros que no forman parte de este organismo para que pueda investigar y procesar casos de corrupción de manera más efectiva. Tal y como se ha indicado anteriormente, la EPPO debe tener un papel más activo en la supervisión de los fondos europeos, sobre todo en proyectos de gran envergadura, como los que están vinculados al MRR.

8. Participación ciudadana y presupuestos participativos: herramientas para la transparencia y la gobernanza democrática

La participación ciudadana ha ganado relevancia en las últimas décadas como un mecanismo clave para promover la transparencia, la rendición de cuentas y la legitimidad democrática en la gestión pública. En una era en la que la ciudadanía exige una mayor implicación en las decisiones gubernamentales y en la gestión de los recursos públicos, los presupuestos participativos han emergido como una herramienta innovadora y eficaz para involucrar activamente a la sociedad en la asignación de fondos públicos y en la toma de decisiones sobre el gasto gubernamental.

La participación ciudadana cumple varios roles importantes:

- Mejora la legitimidad democrática. Al involucrar a la ciudadanía en la toma de decisiones, los gobiernos pueden mejorar la legitimidad de sus políticas. La implicación ciudadana permite que las decisiones públicas reflejen mejor las preferencias y necesidades de la sociedad, lo que fortalece el apoyo público hacia las políticas implementadas.
- Fortalece la rendición de cuentas. Al ser parte activa en los procesos de toma de decisiones, la ciudadanía puede exigir mayor rendición de cuentas a los gobiernos. Esto significa que las administraciones públicas deben justificar sus decisiones y el uso de los recursos públicos, lo que aumenta la transparencia y reduce el riesgo de corrupción y mala gestión.
- Aumenta la confianza en las instituciones públicas. La participación directa de la ciudadanía en los

procesos gubernamentales ayuda a generar confianza en las instituciones públicas. Cuando la ciudadanía percibe que sus opiniones y preferencias son valoradas e incorporadas en las políticas públicas, se crea un mayor vínculo de confianza con las autoridades gubernamentales.

- Promueve políticas públicas más inclusivas y equitativas. Al incluir a una mayor diversidad de actores en los procesos de toma de decisiones, la participación ciudadana garantiza que las políticas públicas respondan a las necesidades de distintos grupos de la sociedad. Esto es especialmente relevante en contextos donde ciertos colectivos pueden estar marginados de los procesos políticos convencionales.

Por otra parte, los presupuestos participativos son una herramienta específica de participación ciudadana que permite a la ciudadanía influir directamente en la asignación de una parte del presupuesto público. A través de este mecanismo, la ciudadanía tiene la oportunidad de proponer, debatir y decidir sobre proyectos que consideran prioritarios para su comunidad, como infraestructuras, servicios públicos o programas sociales.

Los presupuestos participativos ofrecen una serie de beneficios tanto para los gobiernos como para la ciudadanía:

- Mayor transparencia en la asignación de recursos. Al abrir el proceso presupuestario a la participación pública, los presupuestos participativos reducen la opacidad en la asignación de recursos. La ciudadanía puede conocer de primera mano cómo se distribuyen los fondos y pueden influir directamente en las decisiones sobre cómo se gastarán los recursos públicos.
- Responsabilidad y control ciudadano. Los presupuestos participativos fortalecen el control ciudadano sobre la gestión financiera del gobierno. Al decidir sobre proyectos específicos, la ciudadanía puede evaluar la eficiencia y efectividad de los programas y políticas implementados, lo que genera una mayor exigencia de rendición de cuentas por parte de las autoridades.
- Empoderamiento ciudadano. Los presupuestos participativos permiten que la ciudadanía se convierta en actor activo en la gestión pública, fomentando su empoderamiento. La posibilidad de decidir sobre el uso

de recursos públicos hace que la ciudadanía se sienta copropietaria de las decisiones gubernamentales, lo que promueve una mayor participación y compromiso con la vida pública.

- Incremento de la equidad. A través de la participación directa, la ciudadanía puede influir en la asignación de recursos de manera más equitativa, priorizando proyectos que benefician a los sectores más desfavorecidos o marginados de la sociedad. Esto garantiza que los recursos públicos se utilicen para atender las necesidades reales de la comunidad, especialmente en áreas donde los gobiernos pueden haber descuidado ciertas necesidades.

A pesar de sus múltiples beneficios, los presupuestos participativos enfrentan varios retos que deben ser abordados para maximizar su efectividad:

- Participación desigual. En algunos casos, los presupuestos participativos pueden estar dominados por grupos sociales más activos o influyentes, dejando fuera a sectores menos representados, como las minorías o las comunidades marginadas. Para mitigar este riesgo, es necesario que los gobiernos promuevan la inclusión y ofrezcan plataformas accesibles para que toda la ciudadanía pueda participar.

- Capacidad de decisión limitada. Dependiendo del contexto, los presupuestos participativos a menudo cubren solo una pequeña parte del presupuesto total del gobierno. Esto puede limitar su impacto en la política pública, ya que la ciudadanía no tiene control sobre una porción significativa de los recursos.

- Tensiones entre las prioridades ciudadanas y las políticas públicas. En algunos casos, las prioridades seleccionadas por la ciudadanía pueden no coincidir con las estrategias generales del gobierno o con las necesidades más urgentes del municipio o región. Esto puede generar tensiones entre los representantes gubernamentales y la ciudadanía, que podrían percibir que sus decisiones no son implementadas adecuadamente.

La UE ha promovido activamente la participación ciudadana como parte de su compromiso con la gobernanza democrática y la transparencia en la gestión pública. La CE ha desarrollado múltiples iniciativas para fomentar la participación de la ciudadanía en la

formulación de políticas, tanto a nivel local como en la escala europea. Uno de los ejemplos más significativos es el programa *Europa con la ciudadanía*, que busca acercar a la ciudadanía a las instituciones de la UE y promover su participación en la vida pública europea. A nivel local, varios países europeos han implementado con éxito presupuestos participativos en sus municipios y ciudades. En países como España, Portugal, Francia y Alemania, los presupuestos participativos han demostrado ser una herramienta eficaz para democratizar la gestión pública y para mejorar la transparencia en la asignación de recursos.

En el contexto europeo, la integración de los presupuestos participativos en la administración pública representa una oportunidad para fortalecer la cohesión social y aumentar la responsabilidad de los gobiernos hacia la ciudadanía. Al implementar presupuestos participativos, los gobiernos pueden generar un mayor control ciudadano sobre el gasto público y reducir el riesgo de corrupción y malversación de fondos. Además, los presupuestos participativos pueden ayudar a mejorar la eficiencia en la asignación de recursos al reflejar más directamente las necesidades reales de la población.

9. Conclusiones

A lo largo de este artículo se han presentado una serie de propuestas de reformas dirigidas a la nueva CE (2024-2030), enfocadas en fortalecer la transparencia, la rendición de cuentas y la sostenibilidad en la gestión pública y presupuestaria. Las reformas propuestas incluyen la armonización de los marcos contables a través de la adopción de las IPSAS, la digitalización de los servicios públicos, la revisión de las reglas fiscales para permitir una mayor flexibilidad en tiempos de crisis y la mejora de los mecanismos sancionadores para garantizar el cumplimiento de las normativas presupuestarias.

Además, se ha destacado la importancia de extender las normas de sostenibilidad aplicadas al sector privado a las administraciones públicas. La adopción de normas de sostenibilidad en el sector público garantizaría que los gobiernos lideren con el ejemplo en la lucha contra el cambio climático y promovería una mayor coherencia en las políticas de sostenibilidad a nivel europeo.

La implementación de estas reformas fortalecerá la gestión pública en la UE, mejorará la eficiencia en el uso de los recursos públicos y fomentará una mayor confianza de la ciudadanía en las instituciones europeas. Además, promoverá una mayor coherencia en las políticas públicas en materia de sostenibilidad, alineando la gestión de los recursos públicos con los compromisos internacionales en la lucha contra el cambio climático y la promoción de una economía baja en carbono.

BIBLIOGRAFÍA

- Benito, B. (2016), «Accountability and Corruption, Europe», en: Farazmand, A. (ed.), *Global Encyclopedia of Public Administration, Public Policy, and Governance*. Cham, Switzerland, Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-31816-5_2291-1.
- Benito, B.; Guillamón, M.-D.; Ríos, A.-M. y Bastida, F. (2018), «Can salaries and re-election prevent political corruption? An empirical evidence», *Revista de Contabilidad-Spanish Accounting Review*, 21(1), 19-27. <https://doi.org/10.1016/j.rcsar.2017.04.003>.
- Bovens, M.; Goodin, R. E. y Schillemans, T. (2014), *The Oxford Handbook of Public Accountability*, Oxford, United Kingdom: Oxford University Press.
- Christiaens, J.; Vanhee, C.; Manes-Rossi, F.; Aversano, N. y Van Cauwenberge, P. (2015), «The effect of IPSAS on reforming governmental financial reporting: an international comparison», *International Review of Administrative Sciences*, 81(1), 158-177. <https://doi.org/10.1177/0020852314546580>.
- Claeys, G.; Darvas, Z. y Leandro, A. (2016), *A Proposal to Revive the European Fiscal Framework*, Bruegel Policy Contribution, Issue 2016/07, disponible en <https://www.bruegel.org/policy-brief/proposal-revive-european-fiscal-framework>.
- Cohen, S.; Manes Rossi, F. y Brusca, I. (2023), «Public sector accounting harmonization in the European Union through the lens of the garbage can model», *Financial Accountability and Management*, 39(3), 471-492. <https://doi.org/10.1111/faam.12348>.
- Darvas, Z.; Welslau, L. y Zettelmeyer, J. (2024), «The implications of the European Union's new fiscal rules», *Policy Brief* 10/2024, Bruegel, disponible en <https://www.bruegel.org/system/files/2024-07/PB%2010%202024.pdf>.
- Guillamón, M.-D.; Ríos, A.-M. y Benito, B. (2021), «An Assessment of Post-COVID-19 EU Recovery Funds and the Distribution of Them among Member States», *Journal of Risk and Financial Management*, 14(11), 549. <https://doi.org/10.3390/jrfm14110549>.
- Hood, C. (2010), «Accountability and Transparency: Siamese Twins, Matching Parts, Awkward Couple?», *West European Politics*, 33(5), 989-1009. <https://doi.org/10.1080/01402382.2010.486122>.
- Janssen, M. y Estevez, E. (2013), *Lean Government and Platform-Based Governance: Doing More with Less. Government Information Quarterly*, 30(Supplement 1), S1-S8. <https://doi.org/10.1016/j.giq.2012.11.003>.
- Lorson, P.; Jorge, S. y Hausteine, E. (eds.) (2023), *European Public Sector Accounting* (2nd edition), Coimbra, Portugal: Imprensa da Universidade de Coimbra.
- National Interoperability Framework Observatory (NIFO) (2024). «State-of-Play Report on Digital Public Administration and Interoperability 2024», Luxembourg: Publications Office of the European Union, disponible en https://interoperable-europe.ec.europa.eu/sites/default/files/news/2024-10/State-of-Play%20report%202024_0.pdf.
- Theocharis, Y. y Van Deth, J. W. (2015), «A modern tragedy? Institutional causes and democratic consequences of the Greek crisis», *Representation*, 51(1), 63-79. <https://doi.org/10.1080/00344893.2015.1011464>.
- Transparency International (2020), *Corruption Perceptions Index 2020*, disponible en <https://www.transparency.org/en/cpi/2020>.



ESCUELA DE ECONOMÍA

De profesional a profesional

FISCAL

- Aspectos relevantes del Impuesto sobre Sociedades
- Consolidación fiscal
- Fiscalidad de la empresa familiar
- Fiscalidad inmobiliaria en el IRPF
- Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
- Tributación de las operaciones de reestructuración empresarial

CONTABILIDAD

- Remuneración de administradores. Aspectos laborales, mercantiles, contables y fiscales
- Cierre contable y fiscal
- Contabilidad y fiscalidad de las criptomonedas
- Contabilidad superior

EMPRESA

- Introducción al análisis de datos con Power BI
- Valoración de empresas en fases tempranas (Startups)
- Valoración de empresas en sus diferentes estados de desarrollo a través de las diversas metodologías de valoración
- Aspectos financieros y prácticos de la inversión de Business Angels y venture capital en startups

AUDITORÍA

- La nueva NIA-ES 540 revisada sobre auditoría de estimaciones contables
- La auditoría de entidades menos complejas. Aplicación de las NIA.
- Nuevo reglamento de auditoría
- Elaboración y auditoría del Informe de Información no Financiera
- Auditoría de las TI y seguridad de la información en los despachos de auditoría

CONCURSAL

- Tardes concursales. Actualización de administración con concursal y procedimientos de reestructuración
- Texto refundido y Ley Concursal
- Los planes de reestructuración
- La venta de la unidad productiva

Accede a la
programación de cursos

Para más información:



Colegio de
Economistas
de Madrid

Flora, 1 - 28013 Madrid
Tel.: (+34) 91 559 46 02
escuela@cemad.es www.cemad.es

Síguenos



UNA VISIÓN CRÍTICA DE LOS ODS: NUEVOS OBJETIVOS CENTRALES CON INFLUENCIA EN LA UE PARA UN DESARROLLO SOSTENIBLE

Javier Morillas

*Catedrático de Economía Aplicada. Universidad CEU San Pablo
Consejero. Tribunal de Cuentas*

RESUMEN

Los notables condicionantes que los denominados *Objetivos de Desarrollo Sostenible*, ODS, y su asociada Agenda 2030, están teniendo sobre la economía comunitaria, y por ende la española obligan a reflexionar sobre su virtualidad cuando entramos en el segundo cuarto del siglo XXI. Así, para los economistas la utilización y definición del término *desarrollo*, siempre ha estado ligado a la idea de sostenibilidad. A diferencia del carácter más contable del término *crecimiento*, asociado a incrementos de determinadas variables macroeconómicas –como el propio PIB o el consumo–, que no garantizan una reducción de los desequilibrios económicos de partida que son los que en muchas ocasiones provocan el propio atraso o subdesarrollo económico de los países. Es en este contexto en el que proponemos que proceda una revisión-concreción de los diecisiete ODS, generalmente interrelacionados, centrándolos en diez, de modo que puedan identificarse como unos determinantes claves para la consecución efectiva del desarrollo, con medidores contrastables anualmente en cada país.

PALABRAS CLAVE

Desarrollo sostenible UE, ODS, Crecimiento económico.

ABSTRACT

The notable conditioning factors that the so-called Sustainable Development Goals, SDGs, and their associated Agenda 2030 are having on the EU economy, and therefore on the Spanish economy, make it necessary to reflect on their virtuality as we enter the second quarter of the 21st century. Thus, for economists, the use and definition of the term Development has always been linked to the idea of sustainability, in contrast to the more accounting nature of the term growth, associated with increases in certain macroeconomic variables –such as GDP or consumption– which do not guarantee a reduction in the initial economic imbalances that are often the cause of a country's economic backwardness or underdevelopment. In this context, we propose a revision-concretion of the seventeen SDGs, generally interrelated, focusing them on ten so that they can be identified as critical determinants for the effective achievement of development, with measurable measures that can be checked annually in each country.

KEY WORDS

Sustainable Development EU, SDGs, Economic Growth.

1. Introducción. De las limitaciones de los ODM a la revisión de los ODS

Los notables condicionantes que los llamados *Objetivos de Desarrollo Sostenible*, ODS, y su asociada Agenda 2030, están teniendo sobre la economía comunitaria, y por ende la española nos obligan a reflexionar sobre su virtualidad cuando entramos en el segundo cuarto del siglo XXI.

Porque para los economistas la utilización y definición del término *desarrollo*, siempre ha estado ligado a la idea de sostenibilidad. A diferencia del carácter más contable del término *crecimiento*, asociado a incre-

mentos de determinadas variables macroeconómicas –como el propio PIB o el consumo–, que no garantizan una reducción de los desequilibrios económicos de partida que son los que en muchas ocasiones provocan el propio atraso o subdesarrollo económico de los países. El desarrollo quedaba definido por tanto como un crecimiento económico asociado a un proceso de reducción de desequilibrios básicos sostenido en el tiempo. En este sentido la expresión *desarrollo sostenible* sería una redundancia, pero que exportada desde el ámbito académico, fue recogida por los medios de comunicación donde vino a hacer fortuna. Especialmente desde el informe *Nuestro Futuro Común*

de la Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo, de 1987, que definió el desarrollo sostenible como aquel que satisface *las necesidades de la presente generación sin comprometer las de las generaciones futuras* (1).

En este contexto (2), las Naciones Unidas –como entidad política, aunque no académica, ni de investigación– planteó la Agenda 2030 y los diecisiete ODS. Tienen estos su origen en los anteriores ocho Objetivos de Desarrollo del Milenio, ODM, que, puestos en marcha en el 2000, finalizaron en 2015 al plantear soluciones limitadas a problemas que entonces se consideraban de mayor relevancia, como la reducción de las desigualdades, aunque sin grandes postulados en otras áreas que luego se juzgaron importantes, entre ellas el medio ambiente y el fin de la pobreza. Por ello en 2015 nuevas perspectivas fueron tomando forma y, con ello, nuevos retos a tener en cuenta. Estas ideas, siempre en torno al concepto de sostenibilidad, vinieron a reformular los ODM imponiendo una alteración de la perspectiva, dando espacio a una resolución local con un cambio de paradigma sobre la gobernanza global y transformando las agendas de los actores en mayor grado a como lo hicieron los ODM. Los conocidos diecisiete objetivos quedarían así concretados en: 1) Fin de la pobreza. 2) Hambre cero. 3) Salud y bienestar. 4) Educación y calidad. 5) Igualdad de género. 6) Agua limpia y saneamiento. 7) Energía asequible y no contaminante. 8) Trabajo decente y crecimiento económico. 9) Industria innovadora e infraestructura. 10) Reducción de las desigualdades. 11) Ciudades y comunidades sostenibles. 12) Producción y consumo responsable. 13) Acción contra el clima. 14) Vida submarina. 15) Vida de ecosistemas terrestres. 16) Paz, justicia e instituciones sólidas. 17) Alianzas para lograr los objetivos.

En este sentido, las ideas intrínsecas de la Agenda 2030 se ajustaban mejor desde un punto de vista político –porque política es la propia Asamblea de Naciones Unidas– conteniendo supuestamente una visión transformadora más ambiciosa. Así, desde una perspectiva global, la Cumbre de la Tierra (1992) representó lo que denominaríamos como la primera cumbre que consiguió un consenso mundial. En la misma, problemas como la destrucción de la capa de ozono, el

consumo energético, el modelo de transporte y la contaminación atmosférica global fueron el eje del debate. Los siguientes años se empezaron a tomar medidas, y se buscó, como una prioridad inmediata, estabilizar el nivel de gases de efecto invernadero (GEI) en la atmósfera. Las aspiraciones iniciales se reflejaron en el Mandato de Berlín de 1995, que abogaba por un protocolo vinculante para los compromisos de los países. Esto condujo al Protocolo de Kioto de 1997, en vigor desde 2005, con el objetivo de reducir las emisiones de CO₂ y otros GEI entre 2008 y 2012 en al menos un 5% respecto a 1990.

Sin embargo, estas metas fueron vinculantes solo para las naciones más industrializadas, según criterios de reparto de responsabilidades. El avance en la coordinación internacional se materializó en las cumbres climáticas anuales conocidas como Conferencias de las Partes (COP), instauradas en el referido Mandato de Berlín. Estas reuniones, a las que acuden representantes de alto nivel de los países firmantes, intentarán revisar la aplicación de los acuerdos y negociar nuevos compromisos. Aunque las COP se celebran anualmente, algunas adquieren más notoriedad. Así ocurrió con la COP de Kioto-1997 o la de Copenhague-2009, marcada por la ausencia de un nuevo protocolo vinculante y la falta de compromisos legales para reducir emisiones. También el Acuerdo de la COP de París-2015, considerado un hito en la lucha contra el *cambio climático*, y comprometiendo a los países a limitar el calentamiento global a menos de 2 °C respecto a la era preindustrial, con objetivos de reducción de emisiones y revisiones periódicas cada cinco años (BBVA Research, 2024). Aunque sin penalizar los incumplimientos. Un *nuevo tótem*, pero que nos aparta de las decisiones económicas del día a día de los Gobiernos y sus repercusiones en el corto plazo, determinantes del largo.

Entre esta dinámica de acuerdos y foros internacionales, destacamos las diferentes formas nacionales de enfrentarse cada país a la mejora de su propia realidad económica, que ya apuntaba la necesidad de repensar los modelos económicos de ciertos países y sus políticas para enfrentar hoy los principales desafíos globales. Con lo que los gobiernos locales deben verse interpelados por sus propias políticas internas como actores clave en la implementación de medidas reputadas que

promuevan ad intra un auténtico desarrollo. Porque, al final, del comportamiento de los gobiernos de cada una de las naciones dependerá el éxito de aquel *Nuestro Futuro Común*.

Es en este contexto en el que proponemos que proceda una revisión-concreción de los diecisiete ODS, generalmente interrelacionados, centrándolos en diez, de modo que puedan identificarse como unos determinantes claves para la consecución efectiva del desarrollo y la reducción de la pobreza, con medidores contrastables anualmente en cada país.

2. Más de 140 determinantes del desarrollo. Pero ¿cuáles son los más importantes?

Casi 250 años después de que Adam Smith publicara su conocida *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* (Londres, 1776). Y próximos ya los doscientos años de la publicación del *Curso de Economía Política* (Londres, 1828) de Álvaro Flórez Estrada, los análisis sobre los determinantes del desarrollo económico siguen ocupando y preocupando a los economistas. Pero también a los juristas, sociólogos, antropólogos, periodistas, psicólogos, intermediadores sociales, politólogos, ONG y otros profesionales y estudiosos, para quienes las razones del atraso económico o la pobreza en muchos países pueden no resultar tan obvias como para los economistas; y en todo caso echan en falta una mayor clarificación y sistematización al respecto que la de los actuales ODS. Porque en este sentido las propuestas que llegan desde el ámbito de Naciones Unidas, como ocurrió con los ODM, acaban, como se está viendo, por no concretar en el corto plazo las medidas que deban adoptar los gobiernos para que todos comprobemos que están en el camino efectivo cara al cumplimiento de objetivos tan deseables. En este aspecto, resulta apasionante estudiar cómo las políticas concretas de los gobiernos pueden generar abundancia o pobreza, miseria o bienestar; causar estancamiento o decaimiento económico, cuando no inanición, incluso habiendo alimentos disponibles, o al menos intuyendo que habría potencial para generarlos.

Cuando en 1930 John M. Keynes visitó Madrid dijo, como respuesta a la pregunta sobre la gravísima crisis mundial entonces iniciada, que en cien años los econo-

mistas acabaríamos con el hambre en el mundo. Esta afirmación generó entonces cierta hilaridad, cuando ya se sentían en Europa los efectos de la depresión económica, el paro crecía y una mayoría de personas en el mundo se mantenían desnutridas. Sin embargo, no ha transcurrido el siglo predicho por lord Keynes, cuando los organismos internacionales ya han certificado que de los 8.200 millones de habitantes del mundo, son 733 millones –menos de la décima parte– los que todavía pasan hambre (Informe FAO, 2023); cuando todavía en 2009 se estimaban en 1.023 millones.

Y los estudios económicos, con sus análisis y trabajos empíricos, presentan validez universal y sus beneficiarios inmediatos no son solo esos cientos de millones de personas que viven todavía en la pobreza, sino todos los gobiernos que pueden seguir las aportaciones científicas de la ciencia económica; en la medida que esta, ha tendido a distanciarse más de las ciencias sociales, acercándose a las ciencias experimentales. Por eso, el análisis económico nos ha permitido avanzar enormemente en cuanto a la identificación de los determinantes centrales del desarrollo, de los que no necesariamente están al corriente otros profesionales, y esto tiene que influir en una revisión crítica de los ODS, ofreciendo menos indicadores, pero que impactando en los anteriores diecisiete resulten más operativos para la gobernanza global.

Preguntas como: ¿Por qué unos países crecen y otros no? ¿Por qué unos progresan y otros se estancan? ¿Por qué unos se desarrollan y otros retroceden? ¿Qué impulsa las mejoras de bienestar, la salida de la pobreza, la superación de la miseria, el atraso económico...? ¿Por qué países como Botsuana o Suazilandia han logrado evitar una oleada de hambre, y en cambio Sudán del Sur o Haití siguen golpeando a la opinión mundial día a día con imágenes de niños desnutridos? Tantas y tantas preguntas a las que queremos contribuir a dar respuesta aquí. Podemos decir con Kenneth Rogoff que el desarrollo que se ha venido produciendo en zonas cada vez más amplias del mundo se explica por la clara identificación que de dichas causas nos viene aportando la economía. Las preguntas, en todo caso, las planteamos como solo un pretexto para referirnos al encuentro entre la ciencia económica y la voluntad de los pueblos, entre los

gobiernos y sus gobernados, especialmente los instalados en la escasez o la mera subsistencia.

El Premio Nobel de Economía Gérard Debreu decía, todavía en 1983 y de manera modesta, que los economistas lo único que no sabían hacer era prever. Hoy esto no es del todo exacto. Los economistas sí son capaces de prever, por ejemplo, que una política errónea garantiza el estancamiento económico o el incremento del desempleo, o que conduce inexorablemente a un sonoro fracaso o a la bancarrota. Por supuesto que siempre quedará la pregunta de *¿y si determinados países, o sociedades, han optado por el No desarrollo?*, como algún líder de opinión africano llegó a plantear. Pero entonces estaríamos considerando el supuesto de no racionalidad en economía; debilitando una premisa básica de la ciencia económica, y de la propia teoría de la acción racional de otro Nobel, Gary Becker, al considerar que los individuos se comportan e interactúan intentando adoptar comportamientos racionales, incluso considerando las asimetrías de información existentes.

Sea como fuere, se han llegado a contabilizar hasta 145 potenciales determinantes que influyen o condicionan los procesos de desarrollo (Durlauf, Johnson y Temple, 2005). Aunque de forma aparentemente más simple, para Edward Prescott, Premio Nobel de Economía en 2004, el crecimiento resulta de la combinación de algunos de los factores clásicos y tradicionales de la producción, como el trabajo y el capital, con la eficacia. Este tercer factor es el más difícil de evaluar, ya que relaciona a las instituciones con la productividad. Es decir, de los viejos factores de producción medibles –al margen del trabajo y el capital–, como la tierra o la tecnología, podemos analizar cómo se han ido identificando en los últimos años otros determinantes clave de carácter más cualitativo, como el referido al papel de las *instituciones*. De ahí la importancia de lo que se ha venido en llamar *fortalecimiento institucional*, que permite también contabilizar el crecimiento en función del papel de determinadas instituciones, capaces cada una de multiplicar sus efectos en hasta un total de más de catorce variables restantes que efectivamente podríamos llegar a considerar.

3. Reformar y crear instituciones para el desarrollo: El fortalecimiento institucional

Tengo que reconocer que cuando hace años intervine en un primer seminario sobre el denominado *Fortalecimiento Institucional* me mostré algo escéptico, en cuanto a esta denominación en español. Salvando todas las distancias me pasó lo que a Amartya Sen cuando, desde el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD, se le propuso participar en el equipo que iba a diseñar el que hoy denominamos Indicador de Desarrollo Humano, IDH. Lo rechazó argumentando su poca utilidad, y que iba a equivaler a un indicador más, poco concluyente, siempre imperfecto, e incapaz de recoger los perfiles definitorios de los distintos niveles de desarrollo de los países y de sus ciudadanos. Sin embargo, años después cuando en 1998, al Nobel de Economía, de ascendencia hindú, le invitaron a prologar una de las ediciones del ya conocido como *Informe sobre el Desarrollo Humano*, lo aceptó, argumentando su utilidad aunque solo fuera porque anualmente gran parte de los medios de comunicación del mundo, incluso los no especializados, le dedican su atención, debatiendo sobre los progresos o retrocesos comparados de tal o cual país, y su posición en el ranking anual. Lo cual es positivo por sus efectos de emulación.

Una posible argumentación para el escepticismo sobre la denominación de *Fortalecimiento Institucional* puede venir sin duda de que para impulsar el desarrollo en muchos países, más que *fortalecer* sus instituciones –causantes en gran parte de su propio atraso económico– lo que procede es la *reforma* de esas mismas instituciones, obsoletas o asfixiantes. En todo caso sí existe una correlación entre la *fragilidad* –o inexistencia *ad hoc*– de determinadas instituciones en un país y su nivel de desarrollo. Por lo que tiene sentido en una visión dinámica intentar *fortalecer* unas instituciones, en las que –si creemos en la racionalidad de los individuos– introducirían una tendencia de cambio o *reforma* en aquellas; con lo cual, estaríamos queriendo decir lo mismo con ambas expresiones.

En el imaginario inmediato, las *instituciones* las asociamos a los inmuebles físicos que las mismas ocupan en nuestras sociedades. Así identificamos el Banco

Central Europeo, o el Banco de España, los tribunales de justicia, el propio Tribunal de Cuentas, Eurostat, el Instituto Nacional de Estadística, el Parlamento, las universidades, las empresas, la Iglesia, la Bolsa, la Casa Blanca, el Palacio de la Zarzuela, Moncloa, o Buckingham Palace... Pero en realidad, lo que simbolizan, representan y definen esos inmuebles, más o menos singulares o representativos, son las reglas de juego –como las define el Nobel Douglas North (1990)– que determinan los incentivos y las restricciones en las interacciones económicas, políticas y sociales de las personas. Unas instituciones o reglas que pueden ser formales, como la Constitución, los códigos legislativos, la emisión de moneda, o el techo de gasto... Y también informales, como las tradiciones, costumbres, creencias religiosas, escalas de valores, cultura, pautas de comportamiento... Así, buenas instituciones, formales e informales, favorecen buenas políticas. Y por tanto buenos resultados en términos de bienestar para los ciudadanos.

Con anterioridad, otros economistas, como Thorstein Veblen, se habían ocupado de la importancia de las instituciones definidas como: *Hábitos mentales predominantes con respecto a relaciones y funciones particulares del individuo y de la comunidad* (2). Ese conjunto de instituciones representaba algo muy parecido al espíritu predominante en la época; pero algo de lo más impreciso en las ciencias sociales y no digamos en la economía. Los propios autores españoles de la Escuela de Salamanca en el XVI-XVII habían señalado que hablar del hombre *fuera de y ajeno a* una sociedad, era decir algo contradictorio y sin sentido, denominando *usos* a las formas de comportamiento que el individuo adopta. Serían los cambios tecnológicos los que –para Veblen (3)– afectarían al desarrollo selectivo de las instituciones, constitutivas de la estructura económica de la sociedad. Y cómo la evolución de las instituciones –y más específicamente las económicas– afectan al esquema general de la vida de la comunidad, al consenso de las opiniones y a tantos aspectos que de ello se derivan. John Commons, presidente de la American Economic Association y cofundador del National Bureau of Economic Research, y Wesley Mitchell, en los Estados Unidos de la gran crisis, buscarían salidas a la gran depresión en el Fortalecimiento Institucional: Reserva Federal, Gobierno central, Servicio Civil, de Seguros y tantos otros.

La cuestión hoy sería: si las instituciones son tan importantes para el desarrollo, pudiendo representar esa *variable residual* que se incluía en muchos modelos de crecimiento, ¿por qué unas naciones eligen unas instituciones y no otras? Pues habrá que concluir que no todas son iguales y que algunas son mejores. Entonces, ¿por qué hay gobiernos que mantienen las defectuosas? ¿No son conscientes del daño que causan? (4) ¿Se les debe ir aislando de la comunidad internacional? ¿Se les debe suspender la ayuda hasta que no cambien? ¿O quizás modularla, mientras se intenta ir fortaleciendo-reformando las instituciones válidas para el desenvolvimiento económico y el cumplimiento de los ODS o los nuevos parámetros que los sustituyan?

En este sentido no es cierto que haya falta de consenso respecto a ¿qué instituciones son las buenas?, o ¿qué instituciones son mejores o peores?, o si ¿existen instituciones universalmente buenas? Más bien lo que ocurre es que las instituciones multilaterales de carácter universal y político, especialmente Naciones Unidas y sus organismos dependientes (como el PNUD u otras), así como sus publicaciones –que en ningún caso lo son de instituciones científicas independientes, como ya señalamos–, no desautorizan ni se atreven a corregir –hoy por hoy– a ningún Estado miembro representado en su Asamblea General –un país, un voto– por su gobierno.

Nosotros, sin embargo, vamos a intentar en este artículo señalar y sintetizar –como dijimos– en diez –no diecisiete como los ODS– las variables determinantes que siempre tienen correspondencia con uno o varios de los propios ODS, y que creemos resultan claves y, en este sentido, más claramente identificables para el futuro de cara al desarrollo económico de las naciones y la reducción de la pobreza.

Teniendo en cuenta que en el tejido social y productivo de un país son los diferentes tipos de incentivos o desincentivos existentes, o introducidos por los gobiernos, los que generan unos comportamientos u otros, prosperidad o pobreza. De ahí el papel que idealmente cumplen los incentivos que aparecen también en forma de impuestos y subvenciones. Como cuando *impuestos* sobre el tabaco o la gasolina, intentan desincentivar o minimizar un consumo que se considera perjudicial

sea para la salud, el gasto sanitario, o la salida de divisas por importaciones. O cuando las *subvenciones*, intentan incentivar, por ejemplo, la plantación de árboles para mejoras del medio ambiente o aumentar los sumideros de CO₂.

Los incentivos por tanto orientan el comportamiento, notándose más sus efectos cuando los afectados son centenares de millones de personas. Y cuando se alteran los incentivos, los costos y beneficios de tomar ciertas decisiones, también se altera el comportamiento masivo de las personas en la buena o mala dirección.

4. Los nuevos diez objetivos para el desarrollo sostenible

4.1. La atención al sector agrario

Como sabemos el propio significado etimológico del término griego *oekonomia* viene a significar *administración de la casa*. Que lo era de la casa agraria desde la antigüedad, en el mundo grecorromano. No es por casualidad que una de las primeras obras económicas conocidas se titulara *De arboribus*, de Lucio Columela, autor de la Hispania del siglo I, donde trata sobre la agricultura y los cultivos. En una época donde la *oekonomia* era básicamente la buena administración y organización precisamente de esa casa agraria; entendiendo que cuanto más próspera fuera esa economía individual, agropecuaria, conseguiríamos no solo familias más prósperas, sino comarcas, regiones, reinos... con mayores niveles de desahogo o excedente.

Esta relevancia del sector agrario contrasta con el hecho de que tan solo 135 países del mundo de los 195 existentes proporcionan datos para el Censo Agropecuario Mundial de 2023 que coordina la FAO, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. Es decir, sesenta países no tienen censos agrícolas. Lo que nos indica una realidad: que el sector agrario y, por tanto, el trabajo y cuidado de la tierra, su cultivo, siembra, así como la cría ganadera y resto de actividades agrarias no son prioritarias para los gobiernos de casi un tercio de países del mundo. Normalmente los más pobres.

En este aspecto, la estructura de incentivos para animar la producción agropecuaria en países en desarrollo

con carencias de alimentos resulta fundamental. Y sin embargo, observamos que en un buen número de países la actividad agraria carece de incentivos, no goza de buena imagen, ni de reputación o estatus social, apareciendo desmotivadora. Y sin embargo, son países con abundantes tierras fértiles. Incluso mejores que las europeas, pero que sus ciudadanos abandonan emigrando a las capitales y zonas costeras, que ven crecer las infraviviendas, el paro encubierto, la inseguridad o la precariedad alimentaria; mientras, los campos no se trabajan, no se siembran, no se cultivan, no se cosecha.

Si observáramos desde el espacio el continente africano –y en menor medida el asiático y el propio iberoamericano– nos encontraríamos un proceso de corrimiento humano y abandono de tierras, desde las zonas centrales hacia las zonas costeras continentales. Unas tendencias profundamente desequilibradoras, desde el punto de vista territorial, humano y de recursos de todo tipo, que favorecen la pobreza, incrementan el subempleo, la inseguridad y ponen en peligro la necesaria búsqueda de la autosuficiencia alimenticia.

Hay que introducir por tanto incentivos que reviertan tales tendencias. No es por casualidad que los países que más atención prestan al medio rural y agrario, son los países más prósperos que lo consideran *estratégico*. De hecho, la transformación agraria y el desenvolvimiento agropecuario es condición *sine qua non* para el desarrollo económico. Con independencia de su propiedad, lo importante es que las tierras estén en producción, en cultivo. No hay ningún caso de país –dejando al margen ahora los petroestados o naciones rentistas productoras de hidrocarburos– que hayan podido desarrollarse sin antes acometer cambios en su sector primario, desde donde han ido avanzando en el autoabastecimiento, y luego –o paralelamente– generando ahorro y capitales para la posterior diversificación económica.

En este sentido, hay que tomar precauciones con respecto a la ayuda alimentaria exterior. Salvo la puntual de emergencia, en buena parte de los casos, la ayuda alimentaria provoca derrumbes en los precios interiores, desalienta a los productores locales, mata sus producciones internas y al final arruina sus modestas explotaciones al dejar alterados artificialmente

los mecanismos de formación de precios. Pensemos lo que ocurriría en el sector de la automoción de nuestros países si vinieran unos extraterrestres dispuestos a entregar gratis un automóvil a cada ciudadano; simplemente entraría en quiebra todo el sector. Pues lo mismo ocurre cuando se produce un reparto indiscriminado y gratuito de ayuda alimentaria en determinados países en desarrollo. Un bien o servicio a precio cero, genera una demanda infinita, y al final acaba dejando una situación de dependencia para el futuro. Repartir –mediante estímulos razonables– herramientas y útiles de labranza, o semillas, entre ciertos sectores de la población rural, contribuye mejor a reactivar una actividad productiva real. La atención por tanto al sector agropecuario afecta al cumplimiento de los diecisiete ODS, empezando por los dos primeros, el *Fin de la pobreza* y el *Hambre cero* que, como variables finales que son, más parecen un utópico *wishful thinking*, sin base en variables intermedias previas que lo hagan factible.

4.2. *El papel institucional de la mujer, determinante y condicionante del desarrollo.*

No en todos los países la mujer goza del reconocimiento institucional acorde a su importante papel y aportación potencial a la sociedad, y a la propia prosperidad de las naciones. La mujer actúa como termómetro de los grados de libertad y coparticipación del conjunto de los ciudadanos en el esfuerzo colectivo.

Así nos encontramos con que en aquellos países donde la mujer goza de un mayor respeto e integración en la sociedad, la prosperidad es mayor. Es decir, donde existe igualdad de derechos se han abandonado las prácticas poligámicas, se ha abolido la ley de repudio, se persigue la ablación de clítoris a las niñas o se permite a la mujer el acceso a la educación y la vida pública, entonces los resultados en términos de bienestar, riqueza y desarrollo general son superiores.

Una correlación inversa por tanto, que provoca que cuanto mayor es la marginación institucional de la mujer en la sociedad, mayor es la pobreza y se producen menores niveles de desarrollo económico. Los casos de Turquía desde las reformas de Atatürk en los años veinte, o de Túnez con Bourguiba, siguen siendo

casos aislados –hoy por cierto con riesgos de retroceso– en amplias zonas del mundo poco desarrollado.

La institución de la ablación o mutilación de clítoris femenino es aún una práctica habitual en naciones de África y Asia, donde más de 150 millones de niñas y mujeres han sufrido ablación y más de veinte millones amenazan con ser mutiladas (Informe UNICEF, 2023); países donde unos imanes poco cualificados piensan que así resaltarán su honra, facilitarán su castidad o aumentarán la dote y posibilidades de matrimonio. No solo se priva a las mujeres de su sexualidad sino que deja una estela de muertes por infección, hemorragias o dolores persistentes. Sin que, por cierto, tenga consecuencias para quienes lo justifican o amparan. ¿No cabría plantearse definitivamente un condicionamiento o suspensión de la ayuda al desarrollo, mientras los gobiernos de tales países no persigan tales prácticas? Un aspecto por tanto el del papel de la mujer que igualmente impacta en los diecisiete ODS, más allá del quinto, de la genérica *Igualdad de género*.

4.3. *Estabilidad de precios: los bancos centrales*

La estabilidad de precios y por tanto la lucha contra la inflación es otra condición sine qua non para el desarrollo. Napoleón en su campaña de Rusia, antes de enviar a la *Grande Armée*, introdujo millones de rublos falsos para desestabilizar la economía zarista. El banco central, como banco emisor de un país, es el primer garante de su moneda, y por tanto de su estabilidad de precios; también de la supervisión del comportamiento del resto de bancos y entidades financieras, privadas o no. Con inflación no va a haber certidumbre ni tampoco estímulo y generación de ahorro, regularidad en la inversión, creación de empleo, ni por tanto desarrollo sostenible.

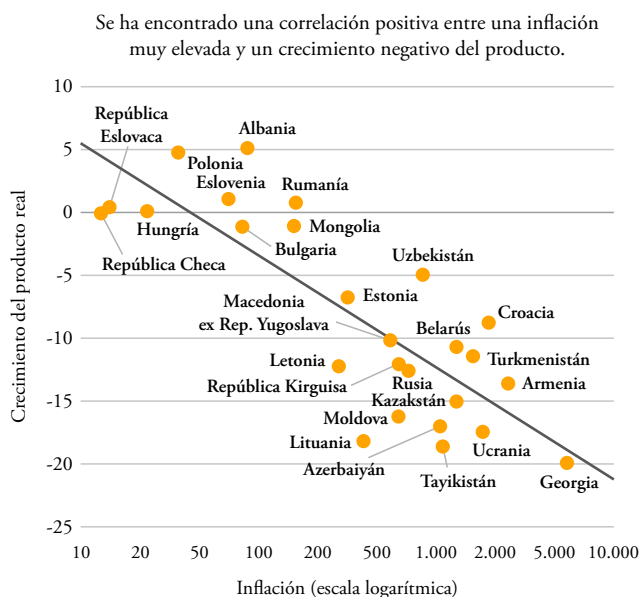
Cuando sube la cantidad de moneda en circulación, se incrementa el nivel de precios, disminuye el propio valor de la moneda del país y la inflación merma o *roba* la capacidad adquisitiva de la población; en especial la más vulnerable y de menos ingresos; se produce una especie de impuesto invisible que desincentiva el ahorro, dificulta la reinversión, alienta el gasto improductivo y favorece los comportamientos especulativos y la salida de capitales del país. Se genera una transfe-

Gráfico 1

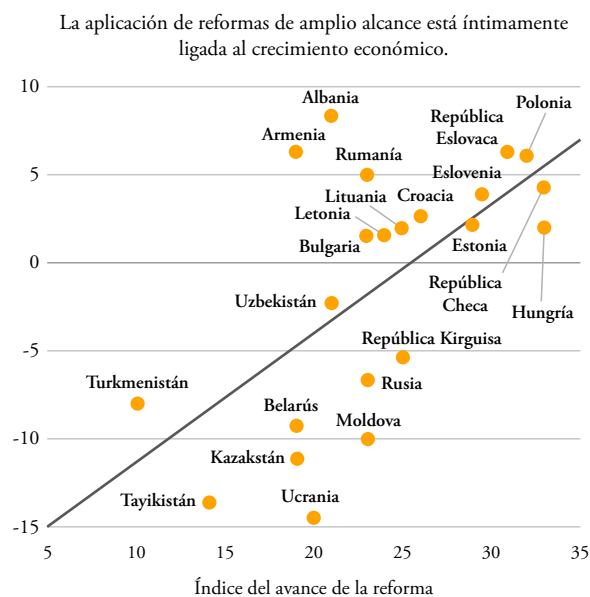
Correlaciones entre inflación, reformas y crecimiento

ECONOMÍAS DE TRANSICIÓN

INFLACIÓN Y CRECIMIENTO DEL PRODUCTO REAL 1992-1995



AVANCE DE LA REFORMA Y CRECIMIENTO DEL PRODUCTO REAL



Fuente: Banco Mundial: Economías en transición. Europa oriental.

rencia de rentas de los sectores más pobres a los más ricos del país. Los ciudadanos desconfían de su moneda cambiándola por una divisa fuerte extranjera e intentarán llevar sus ahorros a naciones de economías más estables.

Por ello el supervisor o máxima autoridad de la institución, sea la Reserva Federal en Estados Unidos o el Banco Central Europeo en la Unión Europea, exige que sea un profesional prestigioso que, al margen del gobierno, tenga capacidad de fijar tipos de interés siempre acordes con la inflación y orientar la emisión de moneda en la dirección que garantice la estabilidad de precios, como requisito necesario, aunque no suficiente, para un normal desenvolvimiento económico posterior.

Así vemos (gráfico 1) cómo existe una correlación inversa, es decir negativa, entre la inflación y las tasas de crecimiento real a largo plazo de una economía; siendo la inflación en el eje de abscisas la variable determinan-

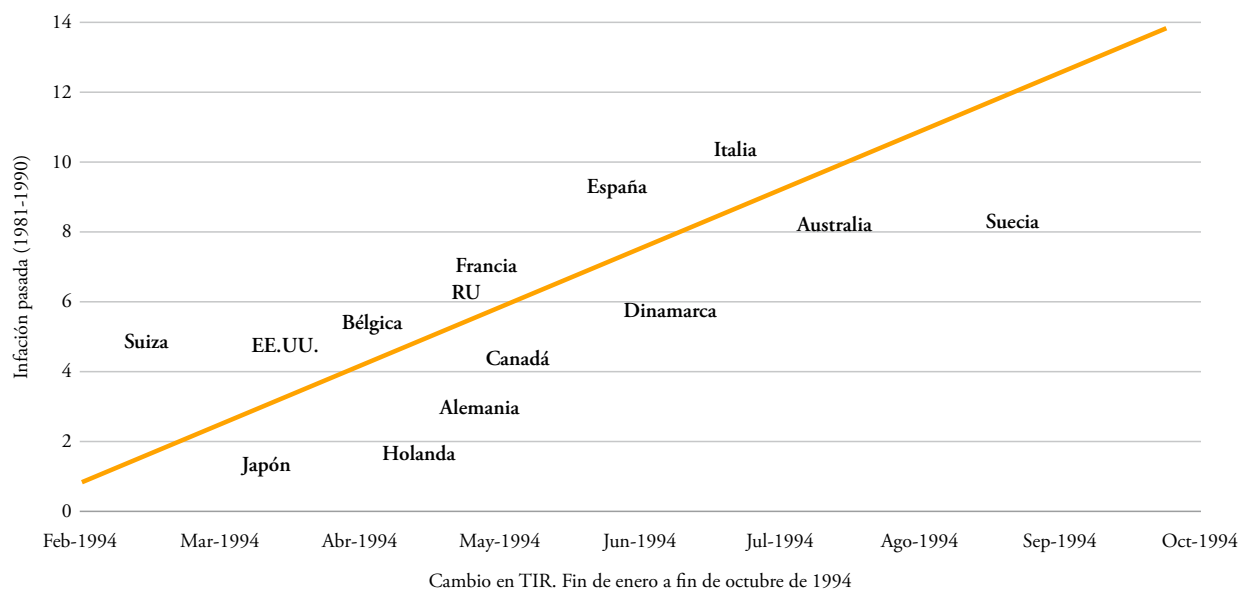
te del crecimiento. En tal sentido, el avance de las reformas se correlaciona directamente con el crecimiento del PIB o producto real.

De la misma forma (gráfico 2) se evidencia que hay una correlación directa, es decir positiva, entre una alta inflación y unos altos *tipos de interés real*, TIR, de los bonos de deuda pública que el país emite. Siempre, los ahorradores nacionales e internacionales juzgarán a los gobiernos no por lo que *dicen que van a hacer*, sino *por lo que hayan hecho*, y en este sentido, la trayectoria, los antecedentes y por tanto, el prestigio-país, actúan como referencia. La previsibilidad de *fiducia*, es decir *confianza*. Y donde no hay esta no hay circulación *fiduciaria*, ni habrá circulación de moneda. Es decir, existirá desconfianza e incertidumbre.

Al mismo tiempo, si una sociedad no confía en los bancos existentes en su país, además de intentar sacar el dinero del mismo, lo guardará en sus casas, no pudiéndose entonces transformar el ahorro nacional en

Gráfico 2

Correlación entre alza del tipo de interés de los bonos de deuda pública emitidos e inflación pasada



Fuente: Eurostat.

inversión interior. Los bancos garantizan la existencia de crédito y préstamos; aportan transparencia entre los tenedores de ahorro pero sin proyectos de emprendimiento y los tenedores de proyectos de emprendimiento pero carentes de ahorro. Los bancos –como las venas para la circulación de la sangre– son los canales por los que fluye y se intercambia el dinero. Si las venas se obturan o no funcionan de forma eficiente se producen los infartos. Y si no existe red bancaria persistirán los usureros individuales tradicionales y sus tipos de interés opacos y abusivos.

La necesaria bancarización o creación de una red de sucursales bancarias, como lugares de encuentro e intermediación, entre oferentes y demandantes de dinero, reducen la opacidad, aportan transparencia y facilitan el flujo de información reputacional. Los bancos, por tanto, empezando por el central, constituyen instituciones clave, con sus valoraciones de proyectos y análisis de riesgo para la asignación eficiente del recurso más escaso de toda economía: el ahorro.

Así, los países con bancos centrales de funcionamiento deficiente tienen niveles de atraso económico ma-

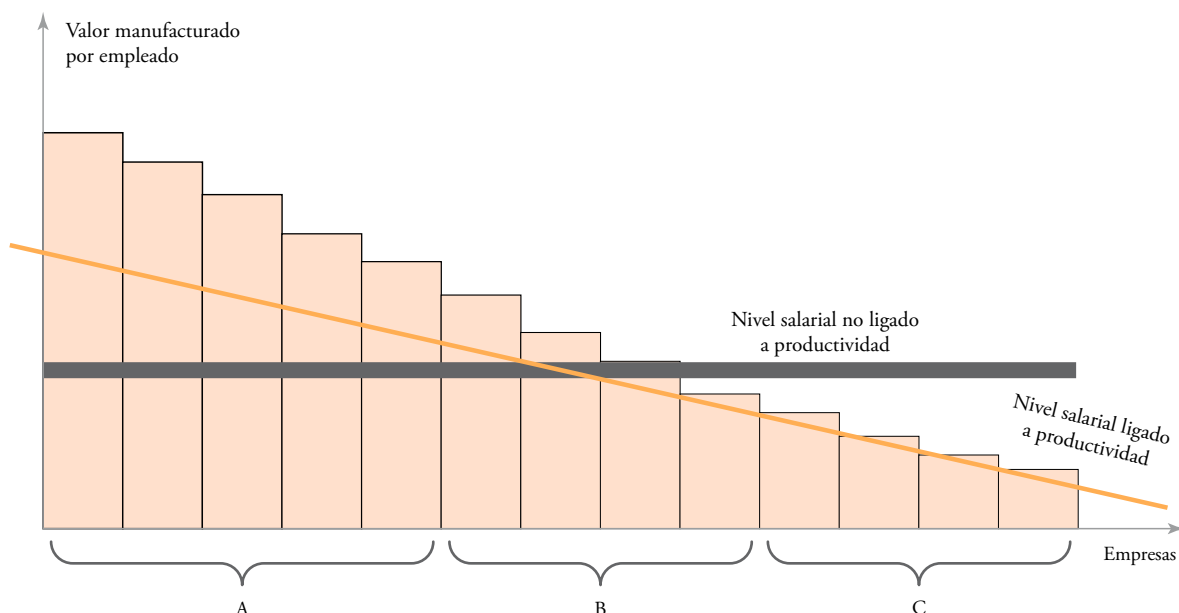
yor. Los contrapuntos de Taiwán frente a Camboya, Chile frente a Argentina, Costa Rica frente a Nicaragua, Sudáfrica frente a Zambia, Colombia frente a Bolivia, y tantos otros, no son más que muestras de una regla general.

Por eso hoy la inflación de la misma forma que la poliomielitis o la malaria, va desapareciendo de una parte de las economías del mundo. Al final las enseñanzas del doctor Navarrus –Martín de Azpilcueta, de la Escuela de Salamanca– se acaban abriendo camino: la excesiva cantidad de dinero en circulación es lo que acaba generando la inflación, *de tan grandes males a la sociedad...* Lo mismo que los escritos del P. Juan de Mariana cuando expone (*De monetae mutatione*, Colonia, 1610) como los malos gobiernos engañan a sus súbditos rebajando la calidad de la plata acuñada en sus monedas mediante aleación con metales menores. Era una forma tradicional de generar inflación.

También la inflación puede generarse por incrementos de salarios superiores a los de la productividad en cada sector. Como muestra el gráfico 3, si a todas las empresas A (grandes empresas de alta productividad o

Gráfico 3

Política social solidaria



Fuente: Elaboración propia.

valor manufacturado por empleado), B, C (empresas medianas y pequeñas), se las obliga a fijar un mismo nivel salarial pactado en convenio por encima de la productividad por empleado de cada una de ellas, expulsa o condena a la quiebra a las empresas modestas C—por debajo de la recta gruesa del *nivel salarial* fijado por convenio— con el consiguiente alza del desempleo y gasto en subsidios.

La verdadera *política salarial solidaria* en un país es la que fija los salarios de cada empresa —recta fina transversal— en función de la productividad en la misma, no mediante convenios colectivos pactados entre las cúpulas sindicales y patronales, más influidas por las grandes empresas. La inflación impacta directamente en los diecisiete ODS.

4.4. Los Tribunales de Justicia

Fortalecer los sistemas legales, supone no solo tener un buen Código Civil, Penal, de Comercio u otros. Esto no sería suficiente si no es susceptible de ser implementado por una Judicatura compuesta por jueces cualificados y auténticamente independientes, con se-

paración de poderes. Como instituciones garantes del recto cumplimiento de la ley, tienen desde el punto de vista del desarrollo la función de aportar seguridad jurídica posibilitando la creación de un positivo clima de inversión.

Los Tribunales de Justicia, como institución central en sus diferentes niveles y ámbitos: Juzgados, Tribunal Constitucional, Tribunal de Cuentas, Tribunal de Defensa de la Competencia... garantizan unas relaciones mercantiles y comerciales fluidas, dando valor a los contratos. Mejorar los mecanismos de resolución de controversias, mediante organismos reguladores o Juntas de Arbitrajes independientes, incrementa la eficiencia, y la seguridad y previsibilidad en cuanto al cumplimiento de las reglas de juego que llevan a construir sociedades eficientes (ver gráfico 4). E impactan en al menos catorce de los diecisiete ODS.

Cuando en 1765 estaba prohibido prestar a los ciudadanos de color negro y otras minorías, S. Lloyd y J. Taylor crearon lo que luego sería Lloyds Bank, bajo los principios del cristianismo cuáquero. Cuando pusieron un cartel diciendo *Todos los hombres son iguales ante la ley* y

ante los banqueros, el mensaje era claro: cualquiera que trabaje, ahorre, pida préstamos, e invierta, honrada y honestamente, será tratado y tendrá crédito, como cualquier otra persona, bajo el universal imperio y la ciega justicia de los correspondientes códigos legislativos.

4.5. Registros de Propiedad

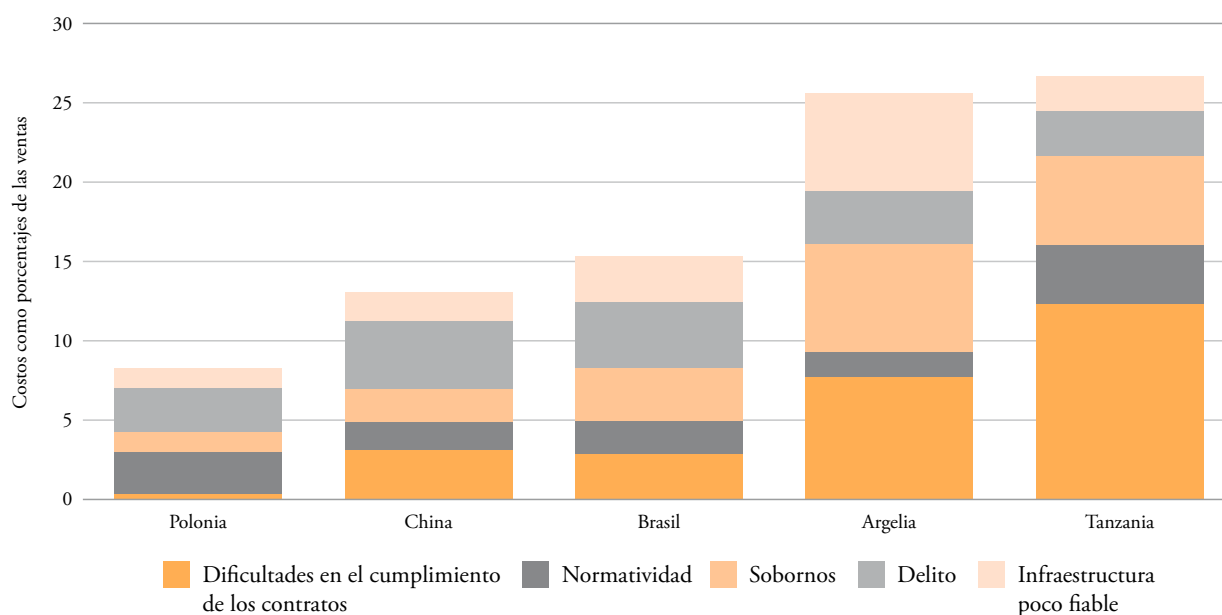
En los países desarrollados la existencia de los correspondientes Registros de la Propiedad se da por supuesta. Pero tales Registros no existen en una mayoría de naciones. Y su creación debería ser también un objetivo prioritario tanto del gobierno del país como de la ayuda internacional de cualquier tipo o entidad benefactora que aquel pudiera recibir. Porque si no existe tal Registro la propiedad no está plenamente garantizada, documental y registralmente; y si no es públicamente reconocida, tampoco los procesos de trabajo, producción y ahorro se van a ver estimulados. Y es que los derechos de propiedad seguros crean un vínculo entre el esfuerzo y la recompensa, garantizando a cualquier persona que será capaz de disponer del fruto de su trabajo o de sus inversiones.

Un eficaz programa de titulación debe incluir todas las propiedades inmuebles. En este sentido, los Registros son especialmente importantes en muchos países en desarrollo, en lo que se refiere a las tierras, por razones obvias. Si los derechos de propiedad de la tierra son fácilmente verificables, se consiguen varios efectos positivos. Por un lado se logra reducir los riesgos de fraude y error. Y por otro, en el medio rural aumenta el valor mismo de las tierras que se calcula entre un 43 y un 81%; aumenta también el valor de las fincas urbanas, entre un 14 y un 25%; fomenta la gestión ambiental, reequilibra el territorio, aumenta la producción entre un 14 y un 25% (datos del Banco Mundial); mejora el acceso al crédito; facilita la necesaria bancarización del país; estimula el trabajo fuera de la propiedad; y acaba beneficiando a la comunidad en general, impactando en el crecimiento y en la reducción de la pobreza.

En conjunto, la consecución de un entorno de seguridad para las personas y sus propiedades, a través del fortalecimiento de los Registros de Propiedad, va a influir en la tasa de inversión, que llega a incrementarse hasta un 8%; también en la tasa de reinversión,

Gráfico 4

Los costos varían considerablemente en nivel y composición



Fuente: Banco Mundial. Encuestas sobre Clima de Inversión.

que crecerá entre un 14 y un 40%. O sea, impacta en al menos catorce de los diecisiete ODS.

4.6. Marco constitucional estable:

Gobernanza y lucha contra la corrupción

El primero de los doce pilares que analiza el Índice de Competitividad Global de los países elaborado por el Global Economic Forum, es precisamente el que denomina *Instituciones*. Ya antes el economista japonés Sozaburo Sakay integraba lo que denominaba *marco institucional* como uno de los cinco *Datos estructurales* determinantes de la conformación de la estructura económica de cualquier país (S. Sakay, en Velarde, 1972). Era por tanto un dato extraeconómico de la realidad, pero de repercusión clave. Hoy lo asociamos a la capacidad que la Constitución de un país tiene de proporcionar estabilidad y previsibilidad a una economía nacional.

También lo denominamos *Gobernanza*, que genéricamente sería *la forma de gobernar*. El diccionario de la Real Academia Española de la Lengua va más allá; con un añadido discutible, al definir la *Gobernanza* como *El arte o manera de gobernar que se propone como objetivo el logro de un desarrollo económico, social e institucional duradero*. Porque también hay modelos de *Gobernanza* que no se proponen tal objetivo sino, por ejemplo, maximizar la permanencia en el poder: El *castrismo* o *postcastrismo* en Cuba, el *sandinismo* en Nicaragua o la imposición de un tipo de ley, como la *sharia* islámica en Nigeria, o la de los chiitas de Irak, Líbano o Irán frente a kurdos, drusos o cristianos. O denominaciones excluyentes del tipo *República Árabe de Siria*, o de Egipto... marginando de inicio a los *no árabes*, sean coptos, bereberes u otros colectivos a veces muy relevantes.

Vendría pues dada la *Gobernanza* por el *modus operandi* con que se gobierna un país; en el que se imbrican un conjunto de normas y métodos, democráticos o no, incluso con Constitución escrita o sin ella, con que se selecciona y actúa la clase dirigente de un país. Y que obviamente permite que hablemos de *buen* o *mal* gobierno. Sobre el tipo de *Gobernanza*, democrática o autoritaria, hay que distinguir el plano político del económico.

Porque en el aspecto económico la democracia no es una condición necesaria para el crecimiento —casos de la República Popular China, Brunei, o hace años Taiwán, Singapur, Chile, Corea del Sur...—; las propias Naciones Unidas hablan de forma medida de la conveniencia de *dar voz* a los ciudadanos. Tanto la Unión Europea como la Agencia Norteamericana de Ayuda al Desarrollo, USAID, insisten en la promoción de la democracia como condición necesaria pero no suficiente para una *Buena Gobernanza*, especialmente del gasto público no clientelar.

En este sentido, las instituciones políticas que promueven el *buen gobierno* serían un factor clave para el desarrollo (Easterly y Levine, 2003; Rodrik y cols., 2004), mientras que las instituciones económicas formales (bancos centrales, tribunales...) controlan la inflación o el déficit que deprime la demanda interna, o protegen la propiedad.

Así, aspectos como las hambrunas tienen poco que ver —como demostró Amartya Sen— con la escasez de alimentos y mucho con otros factores económicos y sociales. Por eso —señalaba— las hambrunas, difícilmente se producen cuando hay libertades políticas, porque una prensa independiente crea un estado de opinión que hace impensable que los gobiernos no se muevan ante un creciente déficit improductivo (ver gráfico 5) que también encarece el tipo de interés real (TIR) de la deuda pública que se ven obligados a emitir para financiarse (ver gráfico 6).

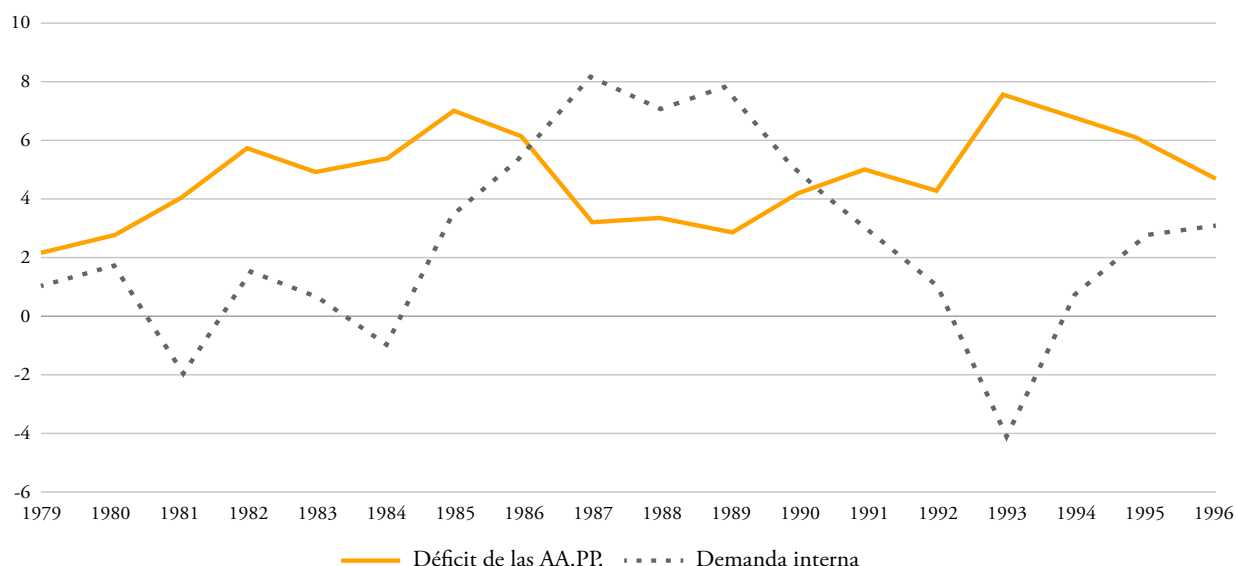
Determinados filtros internos creados por los propios aparatos de la administración pública hacen también que sea muy difícil que políticos incompetentes o manirroto se cuelen entre los entes gestionados con dinero del contribuyente. En este sentido, incluso para los cargos de libre designación política o presidencial en los países más avanzados, se requiere para su nombramiento pasar los filtros y comparencias, *hearings*, de las comisiones correspondientes, en Congreso o Senado, y someterse a una investigación paralela sobre sus biografías por parte de los departamentos federales de investigación en el caso de Estados Unidos (5).

En este sentido, unos medios de comunicación libres, e independientes de la financiación del gobierno, son parte constitutiva de la propia *Gobernanza*, por su

Gráfico 5

Correlación entre déficit de las AA.PP. y crecimiento de la demanda interna

Datos en porcentaje del PIB



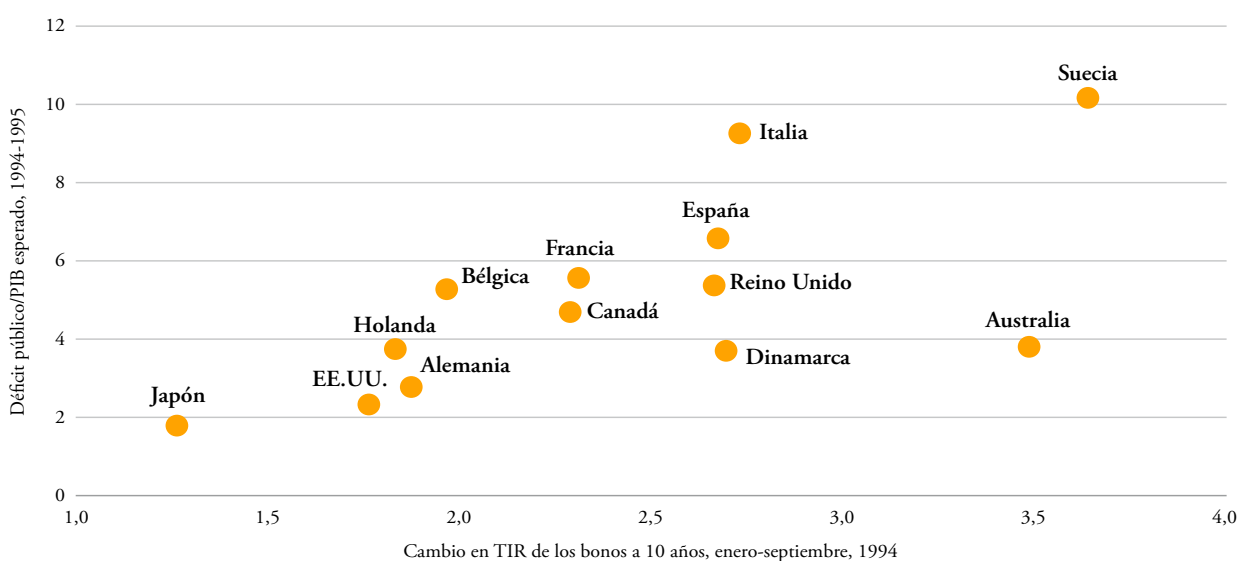
Fuente: DGPC.

capacidad para conformarla en una dirección u otra; al crear una determinada masa crítica en la opinión pública. De esta forma, la democracia y la prensa libre no son un lujo en relación con el crecimiento, sino que

mejoran la eficiencia económica y el bienestar de la población. El desarrollo necesita equidad y esta se hace más plausible con unos medios de comunicación libres asociados a la democracia, cuando incluso los medios

Gráfico 6

Relación entre déficit público/PIB y tipo de interés real de la deuda, TIR



Fuente: Eurostat.

públicos están sometidos (o financiados vía inserción estatal de publicidad) al control y conveniencia del gobierno de turno como normalmente ocurre.

También debe estar garantizada la defensa frente a posibles expropiaciones sin indemnización; limitando el poder para coaccionar o expropiar. Y en todo caso, garantizar una indemnización pronta, adecuada y efectiva. Mejor si tales limitaciones son incorporadas y están garantizadas en la Constitución del país.

Los países con dictadura pueden no tener normalmente tanta eficacia como las democracias y si fuesen más eficientes la propia opinión pública no estaría dispuesta a valorar la democracia en términos instrumentales y a juzgarla por sus consecuencias sobre el rendimiento de la economía. La relación entre los sistemas políticos y el subdesarrollo, las libertades y la pobreza, nos evidencia que donde hay libertad de expresión no hay situaciones generalizadas de hambre. En este aspecto, los medios de comunicación libres —no los subvencionados por los Estados— son esenciales para la estabilidad institucional, y se constituyen en elementos consustanciales de la propia Gobernanza en la buena dirección. En todo caso la propia democracia sería una condición conveniente, aunque no necesaria ni suficiente para el desarrollo; como evidencian los casos citados de Singapur y su *sociedad robusta* y otros.

En todo caso los niveles de corrupción son los que erosionan y restan credibilidad y estabilidad al marco constitucional. Así el Índice de Percepción de la Corrupción es un indicador que se viene calculando desde 1995 —para 1994— en la Universidad de Passau (Alemania) y publicando Transparency International. Otorga a los países una valoración entre 0 y 10. Evidenciándose que no hay países ni absolutamente limpios ni absolutamente corruptos. Por ello hablamos de países *altamente limpios* o *altamente corruptos*. El trabajo estadístico es coordinado por el profesor Johann Graf Lambsdorff, que integra un grupo de especialistas internacionales. Es un indicador ya muy utilizado para las valoraciones y análisis de riesgo-país, como la inflación, los tipos de interés, los medidores de déficit, diferenciales de deuda y otros.

Está basado en encuestas sobre la opinión que tiene la sociedad civil, reflejando las percepciones de inversores,

empresarios, aduaneros, expertos en comercio exterior, abogados, economistas y analistas de riesgo y banca, sobre la corrupción en los países donde realizan sus actividades. Por debajo de cinco, que sería el aprobado, estarían los más corruptos. No es por casualidad que este significativo indicador no sea utilizado por Naciones Unidas. ¿Alguien imagina en su Asamblea General anual, al secretario general de la ONU llamando a intervenir sobre el buen gobierno a cualquiera de los cuarenta países más corruptos del mundo?

La corrupción extendida a la mayor parte de los ámbitos de la economía y la sociedad, constituye *de facto*, una auténtica institución, en una mayoría de países del mundo. De hecho, no hay ningún país exento de corrupción. Es la dimensión de esta lo que contribuye a explicar mejor el nivel de desarrollo económico de un país, y no al revés. Hay, por tanto, una correlación inversa entre el nivel de corrupción de cualquier nación y su simple nivel de renta por habitante o su Indicador de Desarrollo Humano, IDH. Este compendia la variable educacional, la esperanza de vida al nacer y el PIB por habitante en paridad de poder adquisitivo. A más alto nivel de corrupción, menos nivel de desarrollo, como anualmente muestran los informes sobre IDH y corrupción.

Desde el punto de vista económico, la corrupción en los gobiernos aumenta la pobreza. Desvía directamente recursos de los pobres a los ricos, que pueden permitirse sobornar, y los aleja de los sectores con menos recursos, que no lo pueden hacer. Sesga las decisiones a favor de operaciones y empresas intensivas en capital —donde los márgenes son mayores— y aleja a las empresas más modestas y a las intensivas en mano de obra, que podrían crecer con el país. La corrupción genera inflación ya que, como el chantaje, hace que se pague por eliminar la molestia que crea. Y hay gente que cobra por evitar crear más molestias. Desde los miembros del gobierno que exigen coparticipación o *mordida* en cualesquiera de las operaciones comerciales, hasta en el funcionamiento de las aduanas o la estadía, carga y descarga de los buques en puerto.

La corrupción debilita a los gobiernos, reduciendo su capacidad para luchar contra la pobreza. Genera inseguridad, desalentando el trabajo productivo, regular, y

ahuyentando las inversiones. Reduce los ingresos por impuestos y, por tanto, los recursos que podrían ser destinados a servicios públicos. Pervierte el entramado de la vida política y administrativa. Cuando los gobiernos son corruptos la gente honesta tiende a evitar la administración y se deteriora el nivel y la calidad de los funcionarios públicos. Aumenta la distancia social entre gobernantes y gobernados, incrementa la ilicitud del conjunto del sector público y socava la estabilidad social y política. La corrupción puede detectarse en los mismos gendarmes fronterizos o en el taxista que recoge a los visitantes extranjeros en el aeropuerto.

Junto a los funcionarios públicos –o confundidos con ellos– los partidos políticos, los parlamentos y la policía se identificaron, desde el Barómetro Mundial de la Corrupción 2003 y posteriores, como las instituciones más necesitadas de reformas. El problema –como en Irán o Corea del Norte– es que tal tipo de soluciones coyunturales no arreglan problemas que son estructurales. Más eficaces son las medidas de carácter institucional, como las adoptadas en Botsuana, donde el Parlamento aprobó la ley sobre la corrupción y el delito económico en agosto de 1994. En dicha ley se crea una dirección subordinada al presidente, con el mandato de prevenir, investigar e informar acerca de la corrupción. La campaña contra esta dispone de un amplio marco jurídico, con resultados visibles, en comparación con sus vecinos. Otros países están centrados en aspectos que se consideran causa de la corrupción, como los bajos salarios en la Administración. Por ejemplo en Uganda se triplicaron los sueldos de los maestros con la esperanza de que así se redujera la compraventa de notas de examen de los estudiantes y de sus títulos en el país. En Filipinas se optó por bonificaciones fiscales y ascensos por méritos.

La Convención Antisoborno de la OCDE entró en vigor en 1999, declarando ilegal el soborno de funcionarios públicos extranjeros, y reclamando transparencia para los concursos estatales, pero seguimos a la espera de los primeros juicios en los tribunales de los treinta y cinco países signatarios. También el gobierno de los Estados Unidos ha tipificado como delito la corrupción por ciudadanos norteamericanos de funcionarios de otros países, lo que debe extenderse, especialmente a China, por la penetración que está teniendo en

países en desarrollo. Todo obliga a introducir sistemas para mejorar la transparencia y la responsabilidad en las administraciones públicas. Entre ellas, auditorías independientes e incentivos y protección para quienes no se someten al chantaje y presentan denuncias. De hecho, resulta esperanzador que desde que se publicó el primer Índice de Corrupción se observa que en el mundo se ha venido reduciendo la misma (6). La corrupción impacta directamente en los diecisiete ODS.

4.7. *Factor educacional: centros académicos y estadísticos*

Un país llega hasta donde le llevan sus universitarios. Y la calidad de este *output*, o producto final, dependerá de los niveles de esfuerzo exigidos, las materias que se estudien (7) y de su alcance dependerá también el mayor o menor nivel de riqueza y avance futuro del país. Cada escuela, instituto, universidad o centro académico constituye una *institución* en su área de influencia en cuanto a la creación y selección del talento y la innovación o la simple difusión del conocimiento. Ellos van a ser quienes marquen principalmente el nivel de capital humano disponible para el mejor desenvolvimiento económico. Un capital humano entendido como la cantidad de conocimientos adquiridos por las personas mediante la educación formal y/o la experiencia laboral. Centros de excelencia y alto nivel de autoexigencia y selección; lugares para agrupar y formar la futura clase dirigente de un país, a través de los cuales queda minimizado el riesgo a la hora de conformar la élite profesional, administrativa, tecnológica, industrial, empresarial, política y gubernativa futura.

Paul Romer, profesor de Economía de la Universidad de Stanford, considera indudable que el predominio norteamericano en el mercado de la innovación se debe a esta competencia. Las universidades y los centros de formación e investigación, no burocratizados, se disputan la asignación de fondos –públicos, privados, herencias, donaciones– y el reclutamiento de profesores y estudiantes; se responde a incentivos económicos o reputacionales. Los incentivos económicos son importantes, pero si solo fueran estos, para producir más ideas bastaría con aumentar las subvenciones públicas. En Estados Unidos estas se conceden

a los proyectos de los investigadores, que luego eligen o se acogen a las instituciones más reputadas, creando círculos virtuosos. Con centros poco burocratizados –como en Asia, al contrario de lo que muchas veces hoy está ocurriendo en Europa– y en permanente contacto con la empresa y atentos a las necesidades y demandas de la sociedad civil.

Se explica que la compra-venta de títulos, sobornos a profesores y tantas prácticas perversas en el terreno formativo en buena parte de los países en desarrollo, lleven a la no convalidación de estudios en el exterior; ni siquiera de sus carnets de conducir. Está demostrado que si institucionalmente no existe una administración educativa profesional, sea pública, privada, mixta o concertada, el desarrollo queda limitado (8).

Así en los países donde los cuadros funcionariales se nombran discrecionalmente sin criterios de concurso, mérito y capacidad, sino en los partidistas; sin atención a currículos evaluables objetivamente, las consecuencias para el desarrollo son letales; como ya ha quedado suficientemente demostrado mediante análisis econométrico basado en datos de treinta y cinco países (Rauch y Evans, 2000).

En España, como en Europa, los sistemas preparatorios y de oposiciones para nutrir los altos cuerpos de la administración del Estado desde la segunda mitad del siglo XIX –ingenieros, abogados y economistas del Estado, fiscales, notarios...– y fortalecidos desde el siglo XX contribuyeron a acabar con la sociedad estamental. Y también con el soporte y la aportación de base de centros de élite con principios muy definidos como Harvard, Yale o Stanford, en Estados Unidos; Oxford o Cambridge en Reino Unido; la *École Nationale d'Administration*, ENA, o la *Polytechnique*, en Francia (6); lo mismo que las universidades de Deusto, Navarra, ICAI- ICADE, CEU o CUNEF, en España. De los doce pilares que constituyen el Índice de Competitividad Global, que se mide entre uno y siete, al menos cinco se relacionan con el factor educativo.

Ello posibilita la existencia de Institutos Estadísticos y de Cuentas Nacionales fiables. La creación de estas se impulsó desde Naciones Unidas encargándoselas a Richard Stone, que por ello obtuvo su Nobel de Economía en 1984. Es el conocido Sistema de Contabilidad

Nacional, SCN-ONU –equivalente al Sistema Europeo de Cuentas, SEC, de la Unión Europea–, adaptado a todos los países del mundo, pero que para desgracia de sus ciudadanos no todos los gobiernos elaboran (9).

El mismo papel que en la empresa privada cumple el obligado Plan General de Contabilidad, cumplen los Sistemas de Contabilidad Nacional en los países. Permiten la homogeneización, seguimiento y evaluación de la actividad económica; una comparación interanual e internacional fiable y equiparable, que es fundamental para la mejor toma de decisiones. Las cuentas nacionales equivalen a la vista para el organismo humano. Y si el país no cuenta con tales instrumentos a cargo de una institución de carácter profesional y solvente, la posibilidad de que se adopten, *a ciegas*, medidas económicas erráticas o equivocadas se incrementa.

Tales diferencias las hemos constatado para los cincuenta y cinco países del continente africano, y existe una correlación positiva entre un mejor *Instituto Estadístico de Cuentas Nacionales* –sea cual sea el nombre que adopte– y el logro de mayores niveles de desarrollo. Así, en un eje de abscisas y ordenada, obtenemos una recta de pendiente positiva, que nos indica que a mayor nivel de capital humano y profesionalidad en la elaboración estadística del país, corresponden mayores tasas de crecimiento económico y PIB por habitante. Así se observan diferencias profundas entre Malasia y Tailandia; Costa Rica y Honduras; Uruguay y Paraguay; Namibia y Mozambique; Botsuana y Zambia; Marruecos y Mauritania; Túnez y Níger, o Argelia y Mali, y tantos otros. Este factor educacional impacta también en los diecisiete ODS.

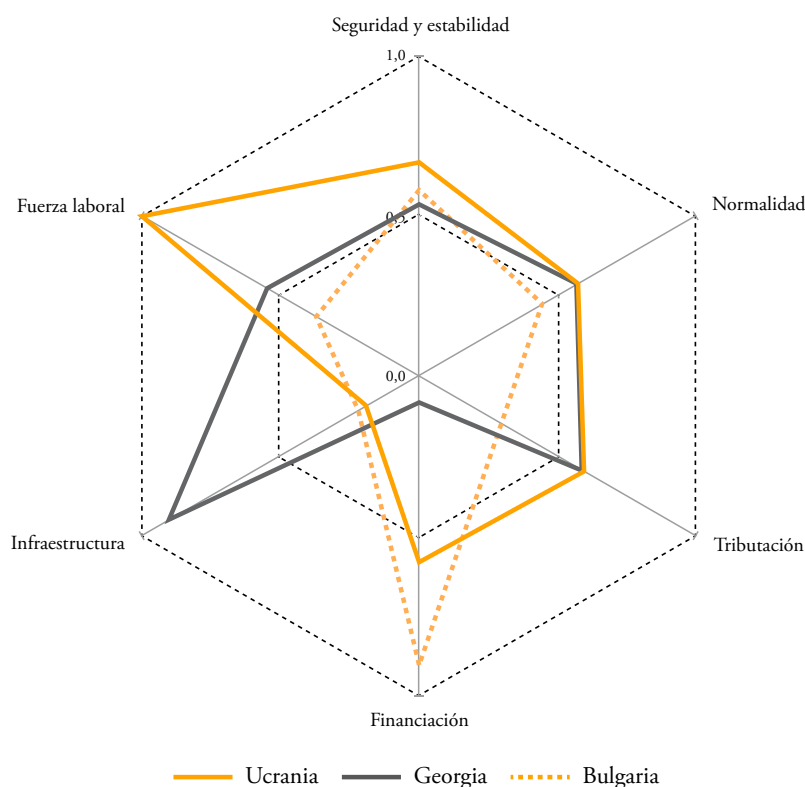
4.8. La seguridad, garante del desarrollo

En la pirámide de los prerrequisitos y como garante de todo crecimiento está la Seguridad. Las fuerzas de Seguridad y Defensa entendidas como institución de intervención creíble en cuanto a su capacidad de disuasión para el mantenimiento de la ley. Su existencia es otra condición también necesaria y no suficiente para el desenvolvimiento económico. Actúan como oferentes de servicios no destinados al mercado, tales como el mantenimiento del orden público, la paz e

Gráfico 7

La seguridad, importante restricción entre las reportadas por las empresas

Comparación entre Bulgaria, Georgia y Ucrania



Nota: Los indicadores resultantes fluctúan desde 0 (mejor) hasta 1 (peor). Los índices se basan en encuestas de empresas formales. Los valores están estandarizados por máximo y mínimo regional para cada indicador. Los países se han seleccionado para ilustrar las diferencias.

Fuente: BM. Encuestas sobre Clima de Inversión.

igualdad entre ciudadanos, la propiedad, las prisiones, las fronteras, la lucha contra el delito. Constituyen una institución central, como expresión visible, primera y última, que garantiza el cumplimiento del marco legal de los distintos códigos, civil, penal, mercantil, administrativo, comercial y otros.

El desarrollo se ve impedido por un entorno amenazado por el robo, la violencia, la extorsión, el secuestro o la *okupación*; por el contrario, exige unas firmes bases de confianza en la garantía de la propiedad y la seguridad para las personas y sus bienes y enseres.

Cuando la seguridad se relaja aparecen los delincuentes porque el delito compensa. Gary Becker, Nobel de Economía en 1992, señala que cuando las prácticas policiales se muestran ineficaces, las leyes se hacen

más laxas y los jueces más tolerantes, el delito resulta una actividad más lucrativa porque disminuye el riesgo de delinquir.

En este sentido el delincuente no actúa en función de la legislación existente, sino a partir de la realidad que constata. Los índices de delitos impunes, las penas no aplicadas o salidas de prisión anticipadas, son las verdaderas señales, mucho más que las leyes, que incitan a la actividad delictiva. Becker viene a señalar que la discusión por la represión actúa también sobre los crímenes pasionales o la violencia aparentemente incontrolada, como en el caso de las riñas de bar.

En base a los estudios comparativos de países parece demostrado que, incluso bajo la influencia del alcohol o la pasión, la violencia se modera mediante una

evaluación del riesgo. Becker muestra que el delincuente incluso bajo tales influencias es racional y actúa —o no actúa— como si lo fuese. Becker explicaría, desde los años ochenta, la relación directa existente en Estados Unidos entre el descenso del número de delitos y la *tolerancia cero* establecida. En esta lógica becqueriana, el aumento del número de presos actúa —por ejemplo en Estados Unidos— como señal disuasoria enviada a los candidatos a delinquir; con sus dos millones de personas encarceladas —80.000 en penitenciarías privadas— el coste penitenciario global para el presupuesto resultaría menor en términos de Contabilidad Nacional que los gastos que las familias y la sociedad en general tendrían que desembolsar en puertas blindadas, rejas, vallas y otros elementos de autoprotección en casas, ranchos, inmuebles y propiedades de todo tipo.

De la misma forma que las navieras recomiendan a sus buques alejarse de las costas de Nigeria o Somalia, también en buen número de países, en tierra firme, la extorsión es ejercida por sus propios gendarmes; de modo que en lugar de estos cuidar de los ciudadanos son estos quienes tienen que cuidarse de aquellos. Por ello, sus integrantes deben ser seleccionados como personas competentes, con cualidades físicas y psíquicas especiales, vocación de servicio, vigor, capacidad de sacrificio, honestidad, honorabilidad, espíritu de orden; con un plus sobre el conjunto de sus conciudadanos en integridad, equilibrio, frialdad, valor... y todo ese conjunto de cualidades necesarias para el recto cumplimiento de sus importantes obligaciones en cualquier sociedad organizada.

En Estados Unidos, los profesionales del orden público, se seleccionan y extraen generalmente de sus propias fuerzas armadas y cuerpos especiales; de exsoldados generalmente probados en situaciones de tensión, zonas de conflicto y buenas hojas de servicio. En este sentido, todos los países avanzados tienen sus mecanismos e instituciones de selección propias y representativas. Academias o centros militares como Saint-Cyr en Francia, con lemas tan elocuentes como *Ils s'instruisent pour vaincre* (*Se instruyen para vencer*), Zaragoza (*Educar, instruir, preparar...*), Sandhurst o West-Point, en España, Inglaterra o Estados Unidos. Que contribuyen no solo a dar confianza a la sociedad, sino a un sano

feed-back posterior capaz de aportar cuadros y líderes, también para la administración, la empresa, la industria civil, susceptibles de cohesionar, fertilizar y fortalecer el conjunto social y su propio tejido productivo. La Seguridad impacta en los diecisiete ODS.

4.9. Las infraestructuras

Las infraestructuras de transporte y comunicaciones de todo tipo es el segundo de los doce pilares que aparecen (ver gráfico de araña) en el indicador internacional del Índice de Competitividad Global, tras las instituciones.

Aunque las prioridades de las economías avanzadas pueden diferir de las otras, las que más necesitan librarse de la pobreza la inversión en infraestructuras debe ser foco de atención para los gobiernos y la atracción de capitales.

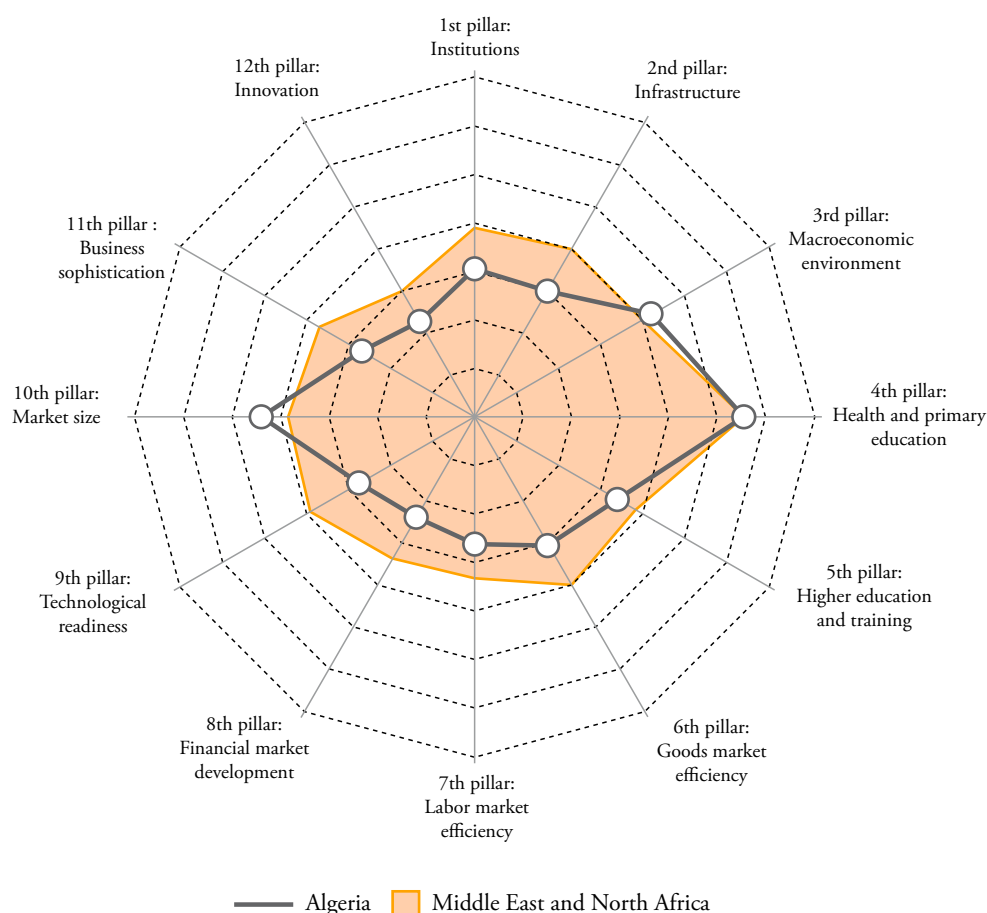
Sabemos que también los países con una mayor renta por habitante pueden permitirse mayor volumen de inversión en infraestructuras, como tratamiento de residuos urbanos o reciclaje de agua para jardines. Pero en los países pobres no nos referimos a este tipo de infraestructuras que podrían considerarse de momento prescindibles. Lo que se evidencia es que en un inicio la inversión en infraestructuras de comunicaciones debe provenir de recursos y capitales fruto de una abstención en el gasto improductivo de sus ciudadanos, como tuvo lugar en los países hoy avanzados en los inicios de sus procesos de desenvolvimiento económico. Concentrándose con mucho esfuerzo, ahorro y sacrificio individual y colectivo en el consumo para acumular primeros capitales destinándolos a la construcción de canales, carreteras, puentes o ferrocarriles entre las distintas localidades por sus propias poblaciones.

La inversión se ve siempre condicionada por el mayor o menor conocimiento de la economía nacional; que a través de sus distintos indicadores y magnitudes permitirá calcular mejor las necesidades de infraestructuras concretas, sean conducciones eléctricas, teléfonos, agua, riego, puertos, aeropuertos y enlaces de todo tipo, conociendo dónde el efecto multiplicador o inducido de cada unidad monetaria invertida será mayor. Y considerando siempre que todo gobierno

Gráfico 8

Infraestructuras: segundo de los 12 pilares considerados de la competitividad global

Muestra Argelia en comparación con su entorno MENA



Fuente: World Economic Forum. Índice de competitividad global.

maneja recursos escasos y que la inversión se consigue a través de una acumulación más o menos lenta de ahorro normalmente intergeneracional fruto de una sufrida abstinencia en el consumo y gasto improductivo. Las infraestructuras impactan también en los diecisiete ODS.

4.10. Escalas de valores: religión e institución familiar

Los propios Sistemas de Contabilidad Nacional, SCN, antes referidos, están formados de un lado por las cuentas nacionales y de otro por los llamados *Sectores institucionales*. Estos se consideran los sujetos, o pro-

tagonistas singulares en la economía de cada país. Y ahí tenemos a las *Familias*, según la denominación del SCN de Naciones Unidas, u *Hogares*, como les llama el Sistema Europeo de Cuentas, SEC (en España SEC-CNE). En ambos casos se les considera actores básicos del entramado económico y del progreso social, junto a los otros *sectores institucionales*, como son las *Administraciones Públicas*, las *Empresas no financieras* y las *Empresas financieras*, como bancos y compañías de seguros.

Así, los procesos de ahorro, trabajo, esfuerzo, estudio, previsión, creación o acumulación de capital, graduación del gasto, reinversión y tantos otros se ven fortalecidos en aquellos países donde la familia constituye

la célula básica de la organización social. Donde la familia prima sobre la relación poligámica, la tribu o el hogar desestructurado.

De hecho, el despegue económico y comercial que se produce en el Renacimiento europeo no se produce en otros continentes, ni en sociedades tribales de América, Asia, ni siquiera del norte de África, también bañadas por el Mediterráneo; no se genera donde la unidad familiar no existe o está difuminada, sino que viene de la mano de las familias, cada una a su nivel. Desde las modestas familias de artesanos y comerciantes o agricultores, pegados a su taller o la tierra, generación tras generación, hasta las de mayor fortuna y acomodo (los Medici, los Sforza, los Borgia, Krueger, Rothschild...), familias que crean comercios, talleres, bancos, navieras, compañías mineras, incluso Estados... El hogar como primera escuela para el aprendizaje del individuo, de sociabilidad, de trabajo en equipo, de inclusión, solidaridad y apoyo mutuo. Donde cada cual es querido e integrado por su pertenencia al propio grupo familiar, simplemente por ser, no por lo que tiene. La institución familiar favorece la estabilidad y la cohesión, al tiempo que la integración social, la experiencia transmitida, el impulso al conocimiento y los procesos de ahorro a medio y más largo plazo.

En los últimos años, la aparición y expansión del VIH/SIDA ha llevado igualmente a constatar la existencia de una correlación positiva entre fortalecimiento del núcleo familiar y desarrollo socioeconómico. Es decir, la expansión del virus y la caída del crecimiento económico se está produciendo a mayor ritmo en países donde la institución familiar está más debilitada. Lo que se constata, por ejemplo, entre Haití y República Dominicana, Guinea Conakry y Guinea Ecuatorial, Mauritania y Sahara Occidental, o Camboya y Tailandia, como en tantos otros.

La familia aparece muy relacionada con la concepción religiosa. Y la religión forma parte de lo que el Premio Nobel de Economía en 1993, Douglas North, denomina (1990) instituciones informales que, junto a las formales, se influyen mutuamente y van determinando los incentivos que llevan al conjunto de los ciudadanos de un país a adoptar unas pautas de comportamiento u otras; trabajar más o menos días al año; aprovechar

o yugular determinadas ramas de actividad agropecuaria, como puede ocurrir con la consideración sobre las vidas, el ganado porcino o el vacuno en determinadas religiones; da orientaciones sobre el respeto o no a la propiedad ajena, a la vida; a los antieconómicos sacrificios de animales e incluso a los sacrificios humanos tan extendidos en otros continentes y culturas como la precolombina; marca una mayor o menor propensión al ahorro, al gasto, a la inversión o la donación. E incluso influye a la hora de pintar, esculpir o desarrollar un tipo u otro de música o arquitectura, si lo que se busca es la representación de la perfección o la elevación hacia un Dios máximo. Todo lo cual a su vez contribuye a conseguir e introducir más y mejores innovaciones técnicas y organizativas.

En este sentido, la Biblia y los evangelios están llenos de referencias a una escala de valores, incentivos y estímulos de enorme trascendencia económica: la separación entre Dios y el César; la parábola referida a la obligada multiplicación de los talentos; la de la luz del candelabro obligado a alumbrar; la de la importancia del cuidado de la viña, del ganado y los rebaños e incluso de la oveja descarriada; del árbol que no da frutos y ha de arrojarse al fuego; de la previsión, de la no ostentación y el ahorro, del gasto no suntuario incluso de la austeridad del ayuno medido, del comerciante diligente, además del no robar, no matar, no mentir, respetar a los mayores, aprender del trabajo manual y del individual sin perder la idea de lo colectivo, y avanzar en todo lo que hoy denominaríamos cohesión social y el conjunto de enseñanzas que la Escuela de Salamanca empezó a desarrollar durante los siglos XVI y XVII y que ha venido a constituir lo que en la Unión Europea denominamos economía social de mercado.

El objeto de estudio de la economía está relacionado con dos aspectos morales y filosóficos: por un lado, el comportamiento de los individuos no solo en la búsqueda de su propio interés, sino también en cómo influyen las normas y valores que guían su comportamiento; y, por otro, la evaluación de las políticas públicas, si contribuyen o no a los éxitos o fracasos de una nación, no exclusivamente en términos de PIB, sino en cómo afectan a la vida de las personas, a su bienestar.

En este sentido, la contabilidad del crecimiento (Solow, 1957), relacionada con los factores económicos clásicos de productividad y capital, ha llevado a mostrar empíricamente (Easterly y Levine, 2001) con datos de países en desarrollo, cómo la mayor parte del crecimiento se debe hoy al aumento de la productividad motivada por un cambio tecnológico, frente a la acumulación de tierra, trabajo y capital.

Si una religión prohíbe la representación de su Dios, esa misma amputación del intento humano por representar la perfección limitará el desarrollo de las artes, como ocurre en el islam. Si otra considera la divinidad de un animal o la impureza de otro, no habrá desarrollo de esa rama productiva; pensemos lo que hubiera supuesto en la pobre Edad Media europea la prohibición de comer carne de vaca o cerdo, para las pequeñas economías de subsistencia familiares y su lenta acumulación de ahorro intergeneracional o el despilfarro de los propios sacrificios rituales de hombres y animales en determinadas civilizaciones. Así los valores religiosos, en tanto que instituciones informales, incentivan o desincentivan la innovación tecnológica en una sociedad, y no son —ni han sido— neutrales en cuanto a la promoción del cambio tecnológico. Sus valores morales actúan como ordenadores de referencia del comportamiento de los sujetos. *La moralidad es útil porque nos da crédito*, decía Benjamin Franklin.

Por otra parte, la asistencia a los oficios religiosos actúa en un país como garantía del anclaje de la sociedad a unos determinados valores. En este sentido, Michel Novak, en su *La ética católica y el espíritu del capitalismo* (1993), sostiene que el mejor modo de salvar el capitalismo de sus excesos autodestructivos es basándolo en los principios morales de la religión central de occidente; James Buchanan, añade nuevos perfiles en su *Ética y progreso económico* (1996).

Mientras, como prueba de la importancia que en economía se asigna a la institución religiosa, Landes (1998) intenta actualizar el viejo argumento de Max Weber, señalando que la religión protestante fue fundamental para el inicio de la industrialización de Europa, por el cambio de cultura que afectaba a la iniciativa empresarial. Por su parte, Barro y McCleary (2003) encuentran que la creencia en el cielo y en el infierno tienden a

incrementar el crecimiento económico, mientras que la asistencia a los servicios religiosos tiende a disminuirlo. Recientemente, Alex Chafuén, en su *Raíces cristianas de la economía de libre mercado* (2009), refuerza la importancia de tales valores en relación con el crecimiento y su aportación a la propia ciencia económica.

En todo caso, los niveles éticos y morales entre los responsables públicos de todo país han ejercido y ejercen una notable influencia sobre el nivel de progreso económico del mismo. Al demostrarlo, el economista hindú A. Sen recibió el Nobel de la academia sueca precisamente *por su contribución a la economía del bienestar, al destacar la relación entre ética pública y desarrollo económico*. Estos valores cívicos afectan igualmente a los diecisiete ODS.

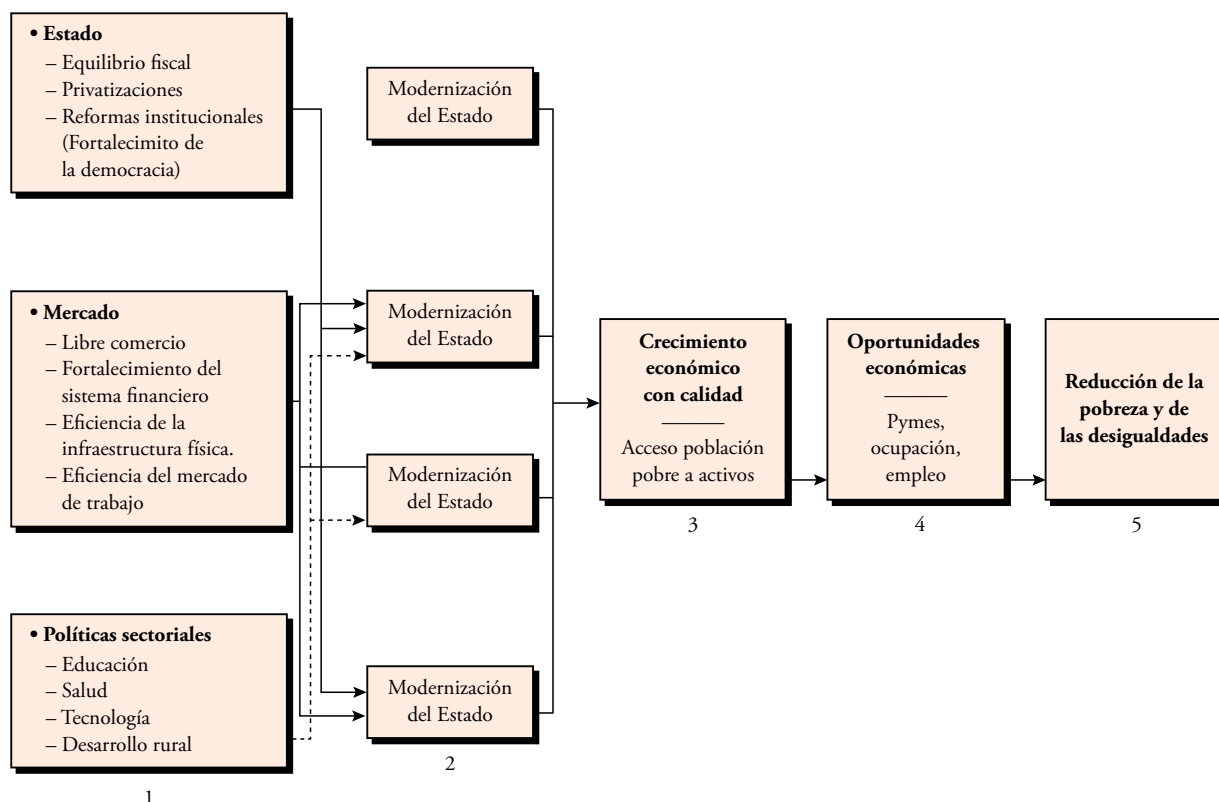
5. Epílogo: ¿Países ricos con gente pobre y países pobres con gente rica?

En definitiva, los procesos de desarrollo, como las flores, pueden no darse en cualquier sitio. De la misma forma que podemos echar muchas semillas sobre el asfalto y utilizar las mejores herramientas, con nulo resultado, también el desarrollo necesita de un entorno determinado. Precisa de unas precondiciones, de un cierto humus, de un caldo de cultivo, de una preparación, siembra y abonado de la tierra. Y luego de cuidados permanentes (ver gráfico 9).

Por supuesto que no cabe un modelo universal de desarrollo económico, en el que incluyendo todas las instituciones anteriores, como variables, junto a las más exigentes de IPC, déficit, tipos de interés o deuda, además de los clásicos, referidos al capital, trabajo, tecnología y otros, nos dan como resultado unas determinadas tasas de crecimiento para un período determinado de tiempo. Y sirve a las agencias de calificación de riesgo de impago, para otorgar notas entre AAA —sería como matrícula de honor— y C o D, *default*, impago o quiebra, como cero, sirviendo de orientación a los inversores sobre dónde dirigir sus ahorros según su mayor o menor aversión al riesgo; incluso diferenciando a los que consideran más virtuosos, *países en grado de inversión* de los *países en grado de especulación*, por el nivel de fiabilidad que ofrecen en función de sus variables y determinantes fundamentales como los aquí recogidos.

Gráfico 9

Reformas estructurales y fortalecimiento institucional



Fuente: Banco Mundial.

Muchos determinantes del crecimiento, pero no infinitos, decíamos al principio de este trabajo. Pero nos hemos decantado por identificar la importancia de diez de ellos en relación con su impacto en los ODS. Porque podríamos incluir, como avanzamos, decenas de elementos más que con importancia variable coadyuvan o han coadyuvado también al desarrollo, teniendo según los casos su cuota parte de influencia.

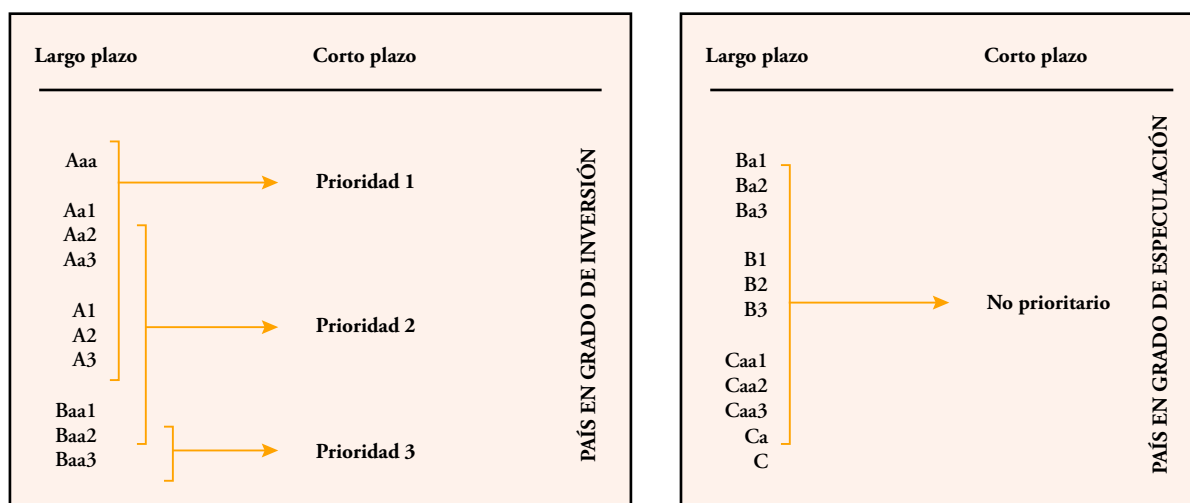
Elementos algunos derivados, como en su momento señaló el profesor Perpiñá Grau, de la infraestructura física (Morillas, 2018), como la renta de situación, según ubicación geográfica; no por el recurso fácil de un supuesto determinismo Norte-Sur; ya que existen países desarrollados en el Sur, como Australia, Taiwán, Nueva Zelanda o Chile. Y atrasados en el Norte, como Mongolia, Turkmenistán, Afganistán o Corea del Norte. Y al revés.

Tampoco el clima es capaz de ejercer una influencia decisiva, a pesar del determinismo climático (Huntington, 1949) de quienes han visto un mayor o menor vigor o desarrollo de la capacidad productiva, mental y física de la población activa, según la hostilidad del ambiente. Ni en el valor económico del idioma que manejen sus ciudadanos, por importante que este sea; caso del bilingüismo perfecto de Irlanda, Singapur u otros. También Alesina (2003) encuentra que la fragmentación lingüística y étnica de un país es perjudicial para el desarrollo institucional y económico; mientras que otros (Spolaore y Wacziarg, 2006) encuentran que las características genéticas y culturales heredadas por la población de un país afectan a su capacidad de adaptar las innovaciones tecnológicas e institucionales que promueven el crecimiento.

Tampoco es determinante la abundancia de capitales, que haría a los países del Consejo de Cooperación del

Gráfico 10

Escala de calificaciones Moody's



Fuente: Moody's.

Golfo los de mayor desarrollo humano. Ni que hubieran sido o no objeto de ocupación colonial, ya que muchos de los actuales desarrollados lo fueron hasta tiempo reciente, como Hong-Kong (en 1997) Malta (1964) o Chipre (1960), siendo Haití o Liberia independientes en 1804 y 1847, respectivamente. Ni la mayor densidad o abundancia de población, como pretendían mostrar los censos antiguos, intentando reflejar que cuanto mayor fuera el número de súbditos del rey mayor era la potencia económica del reino. Tampoco la riqueza en recursos mineros en su subsuelo, que nos darían grandes cotas de desarrollo en Congo, Venezuela, Libia o Indonesia, cuando ahora además la extensión de la *economía circular* y el reciclaje general en los países avanzados disminuye la dependencia exterior de materias primas.

Tampoco el tamaño del país que haría automáticamente a Sudán o Argentina, prósperas naciones. Ni el acceso al mar, ni la dotación de puertos naturales, ni los recursos hídricos, ni las características edafológicas del suelo, ni su vegetación.

Por el contrario, ni el aislamiento o la insularidad más disgregadora para la unidad de mercado; ni una orografía endiablada, como la propia española o suiza; ni la carencia de recursos minerales o materias primas estratégicas; ni siquiera los movimientos sísmicos fre-

cuentes, como en Japón son capaces de resistir políticas reputadas de desarrollo. Pues de otra manera encontraríamos a países como Suiza, Japón o España, entre los más atrasados del mundo.

A pesar de todo, todavía en determinados ambientes se siguen utilizando clasificaciones obsoletas como las de *países ricos y países pobres*. En realidad fue un lenguaje siempre inapropiado. Sabemos desde la Escuela de Salamanca, con palabras de Martín González de Cellorigo que *El mucho oro no sustenta a los Estados, ni está en él la riqueza de ellos*, como ya escribiera en su *Memorial de la Política necesaria*, (1600). Y que, efectivamente, todavía durante un tiempo nos seguiremos encontrando con países ricos con Estados y ciudadanos pobres, como Zambia, Venezuela o Libia. Y países pobres con Estados y ciudadanos ricos, como Japón, Taiwán o Nueva Zelanda.

La marcha hacia el desarrollo se ha comparado con la de la subida de una montaña, en la que no hay ascensor directo. La dirección general suele estar clara, pero no es obvio cuál es el mejor camino a elegir; se ve muy poco hacia delante, aunque cada paso ayuda a encontrar el siguiente. El ritmo dependería al final de la habilidad, la experiencia, e incluso a veces, de la suerte (M. Scott, 1989).

Precisamente, durante estos años la economía ha contribuido a reducir incluso ese factor *suerte*, al centrar los objetivos a batir, que nosotros identificamos, más allá de los diecisiete ODS en este segundo cuarto del siglo XXI, en los señalados diez determinantes del desarrollo económico. En todo caso, cada vez habrá menos gente en todos sitios dispuesta a recoger las excusas de quienes, incluso intentando transmitir complejos de culpabilidad —a la larga gérmenes de xenofobia—, ponen como pantalla de su incompetencia o interés a los más pobres de los países a quienes gobiernan a su antojo.

NOTAS

- (1) Vid. Comisión Mundial Sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo (1987), *Nuestro Futuro Común*, Informe de la Comisión Brundtland, Nueva York, Naciones Unidas, 1987, pág. 2 ss.
- (2) Vid. Morillas, Javier (2000), «El entorno económico internacional del medio ambiente», en *Medio Ambiente y Mercado en España*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid. págs. 139-167.
- (3) T. Veblen, Vid. *Teoría de la clase ociosa*. FCE, 1944. México.
- (4) Como ya ocurrió con la Sudáfrica del *Apartheid*, u hoy con algunos mandatarios prohibiéndoles la entrada en la UE, o poniéndoles en busca y captura internacional, impidiéndoles viajar libremente.
- (5) No nos referimos solo a líderes indocumentados o desequilibrados que de alguna forma se hacen con el poder. Recordemos personajes como Bokassa, Omar Al Bashir, Noriega, Macías, Idi Amin, Ahmadineyad... adoptando luego medidas extravagantes. Miremos incluso en países de la UE, donde han persistido durante años responsables de importantes organismos públicos, o Ministros insolventes; con falsificación de títulos o biografías amañadas; personajes que no hubieran tenido relevancia ni en la empresa privada ni en la sociedad civil —tamiz primero y elemental—, evidenciando lo que se debe avanzar en tal dirección en todos los países, para la mejor gobernanza.
- (6) El lema de la *École Polytechnique*, *Pour la Patrie, les Ciencias, et la Gloire*, de Napoleón en 1805, se creó tras la revolución francesa como cantera de futuros líderes e ingenieros de la industria y el Estado, con formación técnica polivalente, siempre relacionada con el desarrollo. En la ENA, cada promoción adopta un nombre: *Cruz de Lorena*, *France Combattan...* o *Voltaire*, denominación de la de Hollande, Villepin y Ségolène Royal, entre otros.
- (7) Los Informes Pisa (Programa internacional de evaluación de los estudiantes) y TIMSS (Tendencias internacionales en estudios de Matemáticas y Ciencias) resaltan la importancia de las matemáticas y el lenguaje. Despuntan países asiáticos y nórdicos, Singapur, Finlandia, Taiwán, Japón... La comprensión lectora otorga a la lengua un valor económico estratégico.

En China o Singapur la concentración en el aprendizaje del chino mandarín y el inglés, les han llevado a eliminar cientos de sus lenguas locales, asumiendo los estudios según los cuales una lengua hablada por menos de diez millones de personas es antieconómica.

- (8) No estamos hablando lógicamente de los centros de formación y cursos que, en muchos países, son ofrecidos por asociaciones vecinales, sindicatos u ONG que, con cargo al presupuesto público, utilizan los gobiernos de turno como redes clientelares, restando además recursos al sistema formativo reglado.
- (9) La carencia de institutos estadísticos especializados se sintió durante los años treinta en la propia Europa. En España se infravaloró el crecimiento durante el primer tercio del siglo XX que, de haberse analizado objetivamente, quizás hubiera evitado la mayor depresión posterior que llevó a la guerra civil.

BIBLIOGRAFÍA

- Alesina, Alberto; Devleeschauwer, Arnaud; Easterly, William; Kurlat, Sergio y Wacziarg, Romain (2003), «Fractionalization», *Journal of Economic Growth*, 8 (2), 155-194.
- Albright, Madeleine; De Soto, Hernando y cols. (2008), *La Ley: la clave para el Desarrollo sin exclusiones*, Comisión para el Empoderamiento de los Pobres, PNUD, Nueva York.
- Bandeira, Pablo (2009), «La relación entre las instituciones y el desarrollo económico de las naciones», *Documento de Trabajo Serie CECOD*, nº 4, Instituto Universitario de Estudios Superiores, Universidad San Pablo-CEU, Madrid.
- Barro, Robert y McCleary, Rachel (2003), «Religion and Economic Growth», *NBER Working Paper*, 9682.
- BBVA Research (2024), *A 30 años de la Convención Marco sobre Cambio Climático. ¿Cuál es el balance?* CMNUCC, Madrid.
- Buchanan, James, M. (1996), *Ética y progreso económico*, Ed. Ariel, Barcelona.
- Chafuen, Alex (2009), *Raíces cristianas de la Economía de Libre mercado*, Ed. Ciudadela-El Buey Mudo, Madrid.
- Chafuen, Alex (2003), *Faith and Liberty*, Lexington, Washington.
- Chang, Ha-Joon, Ed. (2007), *Institutional Change and Economic Development*, Anthem Press, Londres.
- Durlauf, Steven; Johnson, Paul y Temple, Jonathan (2005), «Growth Econometrics», en *Handbook of Economic Growth*, P. Aghion y S. Durlauf, eds., Ámsterdam.
- Easterly, William y Ross, Levine (2003), «Tropics, germs and crops: how endowments influence economic development», *Journal of Monetary Economics*, 50 (1), 3-39.
- FAO (2023), *Informe Mundial sobre la Alimentación y la Agricultura 2023*, FAO-Mundi Prensa, 2023, Madrid-Nueva York.
- Fuentes Quintana, E., dir. (1999), *Economía y economistas españoles*, Galaxia Gutenberg-Círculo de Lectores, (ocho volúmenes), Barcelona.

- Gwartney, James; Stroup, Richard y Lee, Dwight, (2005), *Economía del sentido común. Lo que uno debe saber sobre la riqueza y la prosperidad*, Instituto Ecuatoriano de Economía Política, Guayaquil.
- Huntington, Ellsworth (1949), *Las fuentes de la civilización*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Kane, Tim; Holmes, Kim y O'Grady, Mary (2007), «2007 Index of Economic Freedom. The link Between Economic Opportunity and Prosperity», *The Heritage Foundation-The Wall Street Journal*, Washington.
- Krugman, Paul, Obstfeld, Maurice (2001), *Economía Internacional. Teoría y Política*, Pearson Educación, Madrid.
- Larraz López, José (2006), *José Larraz. Memorias*, Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, Madrid.
- Maluquer de Motes, Jordi (2016), *España en la Economía Mundial. Series largas para la Economía Española (1850-2015)*. Instituto de Estudios Económicos, IEE. Madrid.
- Mankiw, Gregory, N. (2009), *Principios de Economía*, McGraw-Hill, Madrid.
- Morillas, Javier (2000), «El Entorno económico internacional del medio ambiente», en *Medio Ambiente y Mercado en España*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.
- Morillas, Javier (2017), *De Isabel II a Felipe VI. El Economista, más de 160 años de la economía de España*, Planeta-Deusto, Madrid.
- Morillas, Javier (2018), *Naturaleza y causas de la pobreza de las naciones. Estructura y Mercados Internacionales*, Ed. Universitas, Madrid.
- North, Douglas (1995), «The paradox of the West», en R.W. Davis (ed) *The origins of the Modern Freedom in the West*, Stanford University Press, Stanford, California.
- North, Douglas (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Development*, Cambridge University Press, Cambridge, Massachusetts.
- OECD (2010), *OECD in Figures 2010*, OECD, París.
- PNUD (2017), *Informe sobre el Desarrollo Humano 2017*, PNUD, Naciones Unidas, Mundi-Prensa, Nueva York-Madrid.
- PNUD (2008), *La Ley: La clave para el Desarrollo sin exclusiones*, Volumen I, Informe de la Comisión para el Empoderamiento de los Pobres, PNUD, Nueva York.
- Rauch, J. y Evans, P. (2000), «Bureaucratic Structure and Bureaucratic Performance in Less Developed Countries», *Journal of Public Economics*, 75, 49-71.
- Rodrik, Dani; Subramanian, Arvind y Trebbi, Francesco (2004), «Institutions rule: The primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development», *Journal of Economic Growth*, 9, 131-165.
- Sachs, Jeffrey (2003), «Institutions Don't Rule: Direct Effects of Geography on Per Capita Income», *NBER Working Paper*, 9490.
- Schwartz, Pedro (2007), «Milton Friedman, gigante del siglo XX», *Documento de Trabajo. Papeles «Lucas Beltrán» de Pensamiento Económico*, núm. 2/Julio 2007, Instituto de Estudios de la Democracia, Universidad San Pablo-CEU, Madrid.
- Scott, M. F. (1989), *A new view of Economic Growth*, Oxford, Clarendon Press.
- Solow, Robert (1956), «A contribution to the Theory of Economic Growth», *Quarterly Journal of Economics*, 70, 65-94.
- Sorman, Guy (2008), *La economía no miente*, Ed. Gota a Gota, Madrid.
- Spoleare, Enrico y Warczag, Romaní (2006), «The Diffusion of Development», *Discussion Paper Series 0704*, Department of Economics, Tufts University.
- Transparency International (2023), *Corruption Perceptions Index 2023*, Transparency International, Berlín.
- Veblen, Thorstein (1944), *Teoría de la clase ociosa*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Velarde Fuertes, Juan (1972), «Prólogo» a las *Lecturas de Estructura Económica*, Campos, Ramiro, CEU Ediciones, Madrid.
- Weber, Max (1930) (ed. 1985), *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Ediciones Urbis, Barcelona.
- Woods, Thomas (2008), *Por qué el Estado sí es el problema: una defensa católica de la economía libre*. Ciudadela Libros, Madrid.
- World Bank (2006), *Literature Survey on Corruption 2000-2005*, Public Sector Governance, Poverty Reduction and Economic Management, The World Bank, Washington.
- World Economic Forum (2017), *Índice de Competitividad Global, 2017*, WEF, Davos.

EL DESAFÍO DE FORTALECER EL PROYECTO EUROPEO: LA VISIÓN EMPRESARIAL

Raúl Mínguez

Director de Estudios. Cámara de Comercio de España

Andrés Pereda

Director Desarrollo Corporativo. Cámara de Comercio de España

RESUMEN

La Unión Europea afronta un panorama económico complejo de cara al ciclo político 2024-2029. Abordar estos desafíos requerirá una combinación de reformas estructurales, inversiones estratégicas y una mayor integración y coordinación entre los Estados miembros para garantizar la resiliencia y competitividad de la economía europea en el escenario global. La Comisión Europea, el Consejo y el Parlamento Europeo conformados para esta nueva etapa deben renovar radicalmente sus compromisos y políticas para estimular la estabilidad económica y el crecimiento, conceder espacio empresarial y libertad para ser pioneros y garantizar la competitividad global a largo plazo con una suerte de nuevo pacto europeo para la competitividad.

PALABRAS CLAVE

Unión Europea, Competitividad empresarial, Empresas.

ABSTRACT

The European Union faces a complex economic outlook for the 2024-2029 policy cycle. Addressing these challenges will require a combination of structural reforms, strategic investments and greater integration and coordination among Member States to ensure the resilience and competitiveness of the European economy on the global stage. The European Commission, the Council and the European Parliament shaped for this new phase must radically renew their commitments and policies to stimulate economic stability and growth, grant business space and freedom to lead the way and ensure long-term global competitiveness with a new European competitiveness pact.

KEY WORDS

European Union, Business competitiveness, Enterprises.

1. Introducción

El último ciclo político de la Unión Europea (UE), iniciado en 2019, ha afrontado múltiples crisis de diversa naturaleza: desde la pandemia de la covid-19 a los cuellos de botella posteriores, las tensiones inflacionistas, las disputas comerciales entre bloques geopolíticos o los conflictos bélicos en Ucrania y Oriente Medio, entre otros.

Este convulso escenario ha desembocado en un crecimiento promedio anual de la UE desde 2019 del 1,6%, con altibajos marcados por crisis como la pandemia de la covid-19 y la invasión rusa de Ucrania. Las tasas de crecimiento negativas en los períodos de mayor incertidumbre determinaron la aplicación de políticas expansivas y estímulos fiscales conjuntos, sustanciándose en una recuperación moderada, pero asimétrica entre sus Estados miembros.

La tasa de desempleo en la UE promedió el 6,5% durante este período, alcanzando mínimos históricos en algunos años, especialmente tras la recuperación pospandemia. Sin embargo, también persistieron disparidades significativas entre los Estados miembros, con tasas más altas en países del sur y del este de Europa en comparación con los del norte y el oeste.

Por su parte, la inflación promedio fue del 3,8%, aunque en ciertos períodos alcanzó picos superiores al 8% debido al alza en los precios de la energía y los alimentos, principalmente durante la crisis energética. Las medidas adoptadas por el Banco Central Europeo (BCE), como la subida de tasas de interés, lograron moderar este fenómeno en la zona euro hacia niveles más controlados.

La inversión pública en la UE creció a un ritmo del 4% anual, impulsada por el programa *Next Generation*

EU, que ha movilizado amplios recursos para infraestructura, transición energética y digitalización. Sin embargo, la inversión privada ha experimentado un crecimiento más modesto, promediando un 2% anual, limitada por la incertidumbre económica y las tensiones globales.

El sector exterior fue clave para la recuperación económica en etapas previas, y especialmente tras la pandemia, con un crecimiento promedio del 3% anual en las exportaciones. Los bienes manufacturados y de alto valor agregado lideraron este crecimiento, mientras que las importaciones de energía representaron una de las principales vulnerabilidades, especialmente en contextos de crisis geopolítica. A ello se añade la eclosión del comercio de servicios, motor fundamental de la actividad productiva en algunos países.

2. Evolución reciente y retos desde la perspectiva empresarial

En este contexto agregado, un ejercicio de revisión de las causas y consecuencias acontecidas en este lustro revela, a nivel microeconómico, el indudable impacto que estas convulsiones han supuesto sobre las empresas

europeas, poniendo a prueba su capacidad de adaptación y resiliencia.

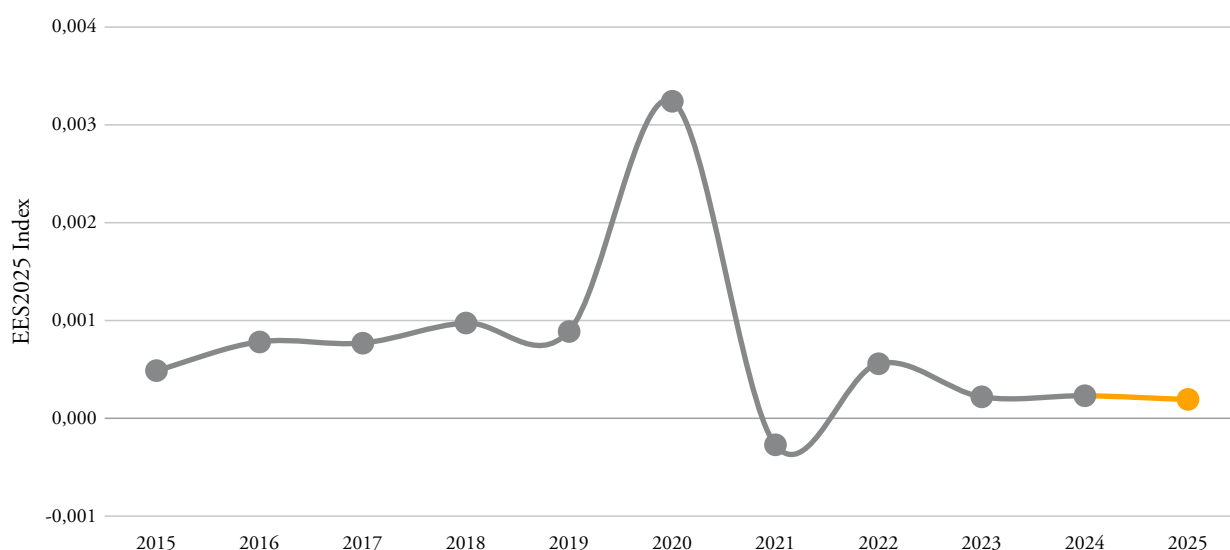
La Encuesta de Perspectivas Empresariales de la Cámara de Europa (Eurochambres, 2024a), es fiel reflejo de la actual atonía del tejido productivo europeo.

A título de ejemplo, las expectativas sobre las ventas nacionales de las empresas europeas permanecen estables desde la pandemia, alejadas de la trayectoria creciente que se proyectaba con antelación (gráfico 1). Si bien la inflación se está moderando lentamente, todavía se encuentra en máximos históricos, lo que justifica la preferencia de los hogares por el ahorro frente al consumo. De hecho, a pesar del aumento de los ingresos disponibles, las tasas de ahorro de la UE han superado notablemente los niveles anteriores a la pandemia.

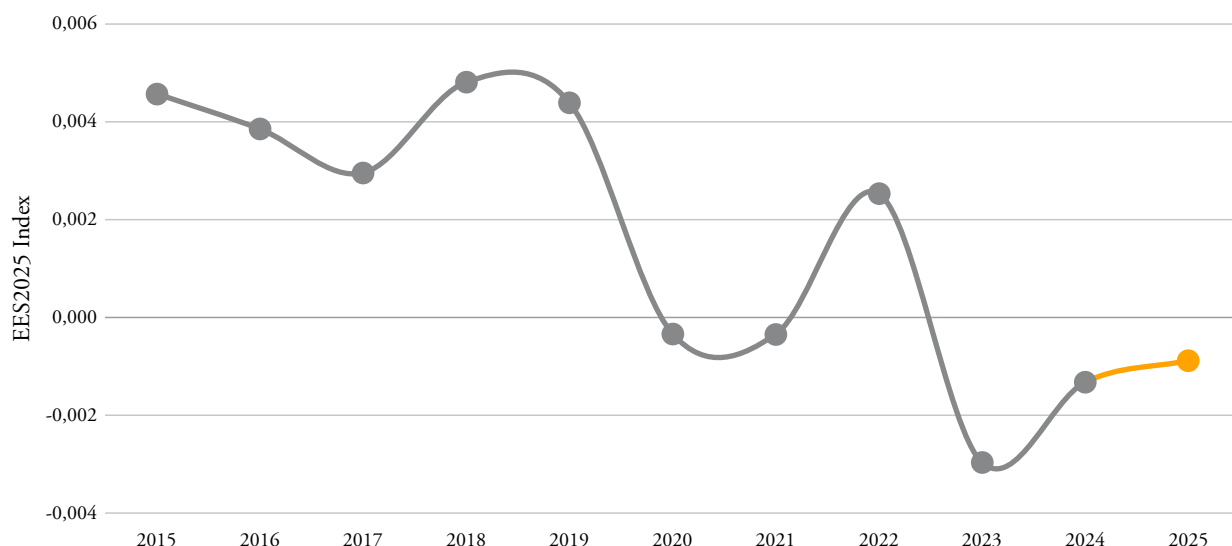
Por su parte, las expectativas de exportaciones de las compañías europeas se mantienen por debajo de su media a largo plazo, lastradas por la ralentización del comercio internacional e intraeuropeo, en un contexto de persistencia de las tensiones geopolíticas e incertidumbre generalizada (gráfico 2).

Gráfico 1

Índice de expectativa de ventas nacionales (empresas europeas)



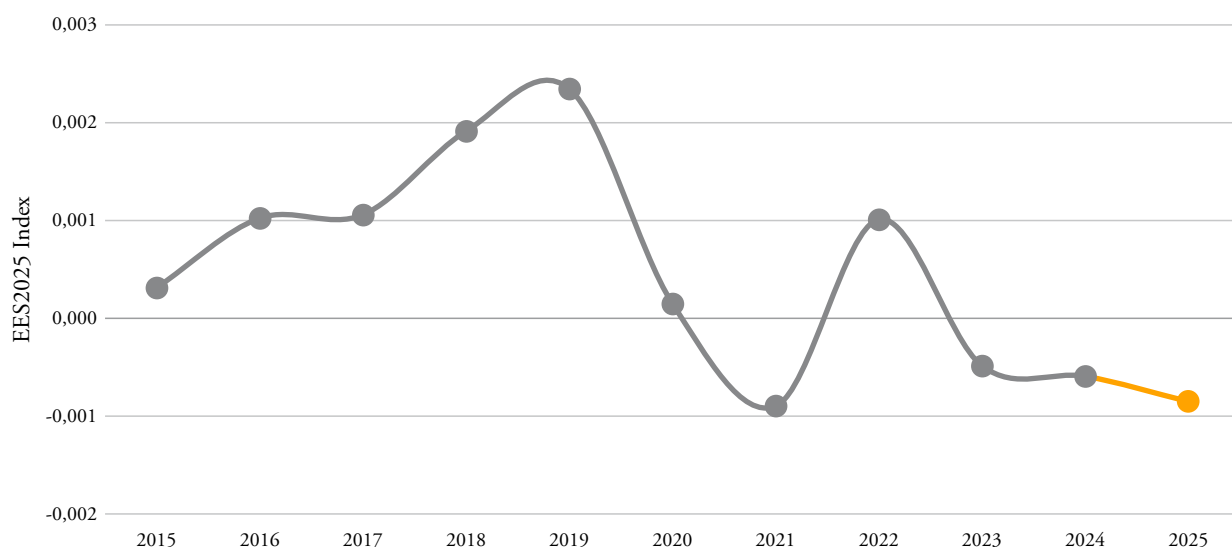
Fuente: Eurochambres (2024a).

Gráfico 2**Índice de expectativa de exportaciones (empresas europeas)**

Fuente: Eurochambres (2024a).

Las expectativas de empleo han seguido asimismo una deriva sombría, con perspectivas negativas desde la pandemia en el correspondiente índice de empleo manifestado por las empresas europeas (gráfico 3). La debilidad del crecimiento en el continente, la subsistencia de las

incertidumbres globales, junto con las dificultades en la adaptación a los retos tecnológicos, medioambientales o sociales de algunos sectores, como el transporte, la agricultura o la industria manufacturera, estarían detrás de esta trayectoria. En términos más generales, las

Gráfico 3**Índice de expectativa de empleo (empresas europeas)**

Fuente: Eurochambres (2024a).

actividades con uso intensivo de energía se han visto significativamente afectadas por las interrupciones de la cadena de suministro y el aumento de los costes de la energía en los últimos años, lo que ha dado lugar a cargas financieras continuas y al estancamiento del empleo. Además, los desafíos estructurales relacionados con la falta de mano de obra cualificada complican las perspectivas de empleo para las empresas de la UE, mientras que el aumento de los costes laborales limita aún más la disposición de las empresas a contratar.

La inversión empresarial ha seguido un rumbo similar, con una marcada debilidad en los últimos años al albur de la inestabilidad política y el endurecimiento de la política financiera (gráfico 4). Una circunstancia especialmente relevante en el caso de las pymes, que experimentan reiteradas dificultades para acceder a la financiación (Banco Central Europeo, 2024). Además, los altos costes administrativos derivados del aumento de las regulaciones representan una barrera adicional a la inversión.

Y, en suma, la confianza empresarial desde 2019 se ha movido principalmente en términos pesimistas (gráfico 5), reflejo de la cautela empresarial ante la sucesión de turbulencias económicas y de incertidumbres no re-

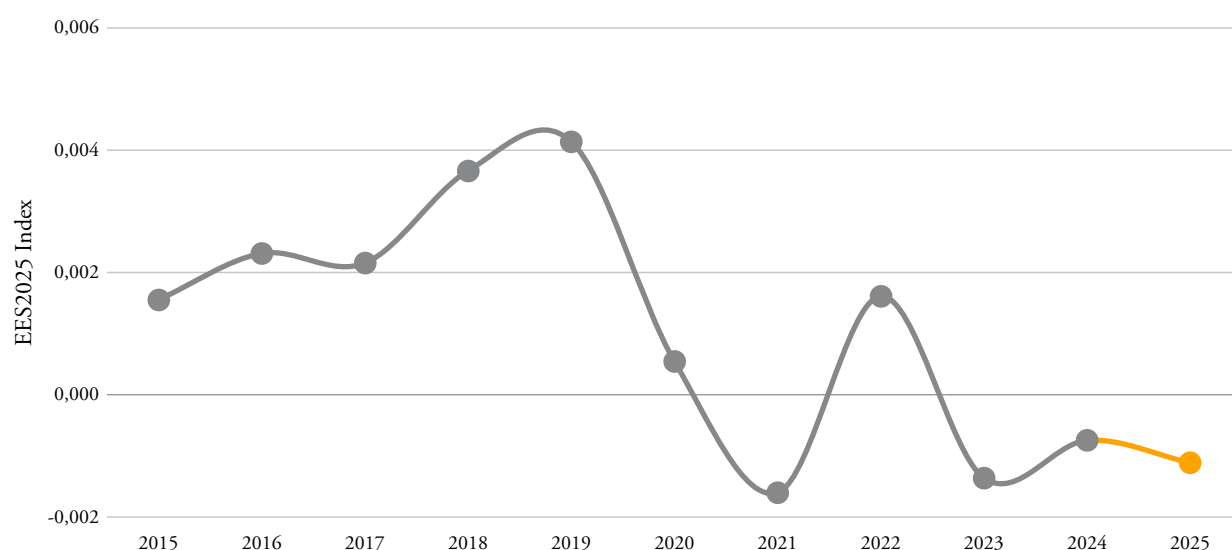
sueltas. En estas circunstancias nebulosas, en las que la demanda interna y externa mantienen la atonía agredada, y el empleo y las inversiones están limitados, la confianza de los empresarios ofrece una señal nítida sobre los riesgos que enfrenta la competitividad europea.

Por último, y de modo meramente ilustrativo, los tres principales retos señalados por las empresas a corto plazo son los costes laborales, la falta de trabajadores cualificados y la carga regulatoria (gráfico 6). Esta última ha aumentado notablemente en comparación con el año pasado, lo que corrobora las crecientes preocupaciones sobre el impacto negativo de los crecientes requisitos regulatorios en las empresas europeas. Por el contrario, el acceso a energía y materias primas, la principal preocupación durante los últimos tres años consecutivos, ha pasado al cuarto lugar, lo que sugiere mejoras en el contexto de los suministros energéticos y de materias primas.

Esta evolución de las expectativas de las empresas europeas es coherente con el diagnóstico sobre la evolución de las bases económicas de la UE durante los últimos años. Sin ánimo de exhaustividad, el examen del escenario presente puede sintetizarse en los siguientes bloques.

Gráfico 4

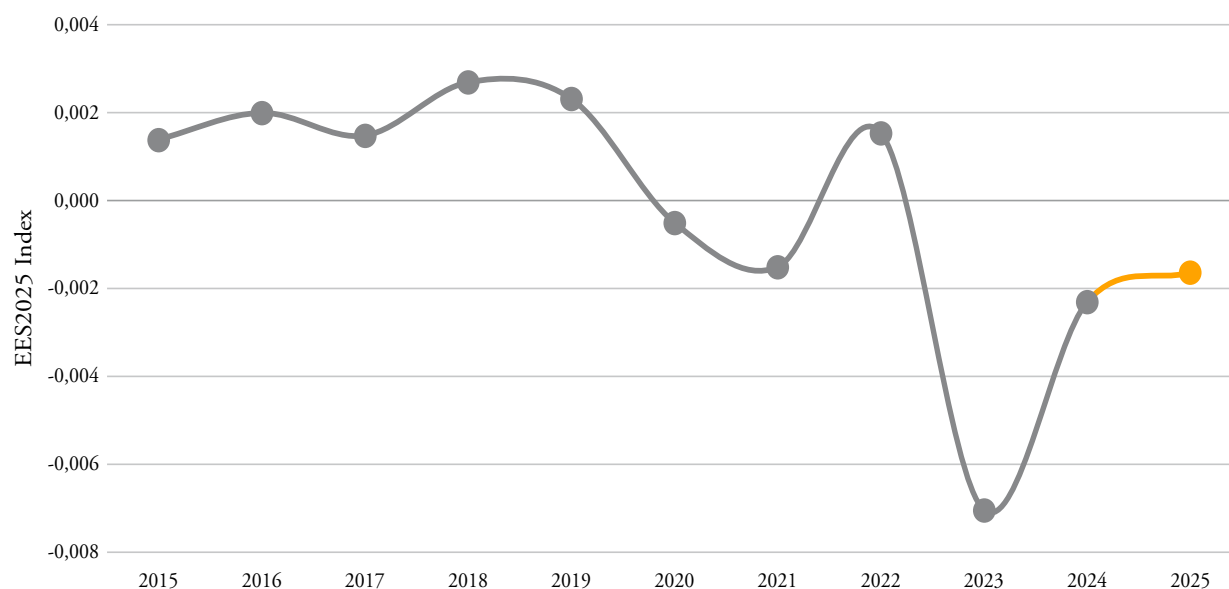
Índice de expectativa de inversión (empresas europeas)



Fuente: Eurochambres (2024a).

Gráfico 5

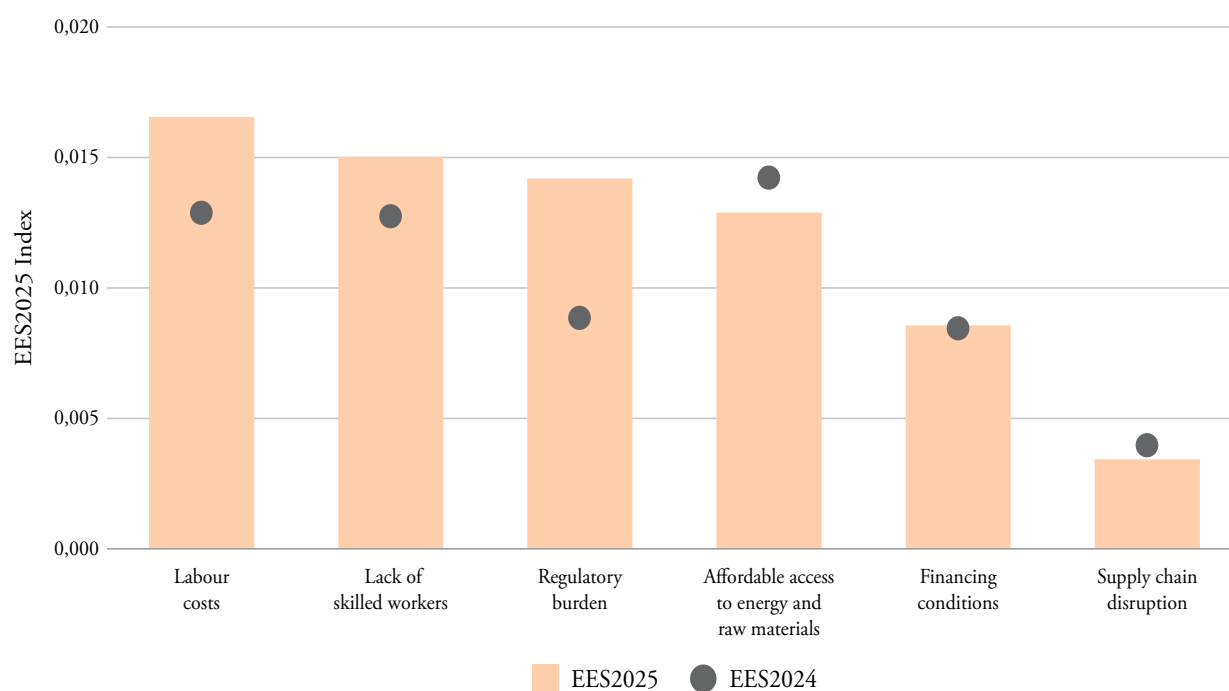
Índice de expectativa de la confianza empresarial (empresas europeas)



Fuente: Eurochambres (2024a).

Gráfico 6

Retos de las empresas europeas



Fuente: Eurochambres (2024a).

2.1. *Competitividad y productividad estancadas*

En las últimas dos décadas, la UE ha experimentado un estancamiento en el crecimiento de la productividad, ampliando la brecha con economías como la de Estados Unidos. Factores como la fragmentación del mercado financiero, el envejecimiento poblacional y una menor inversión en investigación y desarrollo (I+D) han contribuido a esta situación. Según el Fondo Monetario Internacional (2024), las grandes empresas europeas son menos innovadoras y productivas en comparación con las estadounidenses, debido a una menor inversión en I+D y a la fragmentación del mercado único europeo, que limita la innovación y el crecimiento.

2.2. *Transición verde y digital*

La UE se ha comprometido a liderar la lucha contra el cambio climático y a promover la digitalización de su economía. Sin embargo, la implementación de estas transiciones requiere inversiones sustanciales. A corto plazo, por ejemplo, la Comisión Europea ha propuesto un presupuesto anual de casi 200.000 millones de euros para 2025, reforzado con su plan de recuperación, para apoyar las prioridades de la UE y hacer frente a los retos actuales (Comisión Europea, 2024a). Un presupuesto que deberá incrementarse sustancialmente, además y tal y como señala el denominado informe Draghi, para acometer las necesidades financieras para completar la doble transición verde y digital (Comisión Europea, 2024b).

2.3. *Integración incompleta*

La falta de una Unión Bancaria y de una Unión de Mercados de Capitales plenamente operativas limita la capacidad de la UE para movilizar recursos financieros hacia sectores estratégicos. Esta fragmentación financiera dificulta que las empresas europeas, especialmente las pequeñas y medianas, accedan a financiación en condiciones competitivas, afectando su capacidad de crecimiento e innovación. Por otra parte, y como destaca el informe Letta, hay amplio margen para avanzar hacia un verdadero mercado único en energía, servicios financieros y digitales, y telecomunicaciones, de-

terminantes para mejorar la competitividad europea (Comisión Europea, 2024c).

2.4. *Tensiones geopolíticas y seguridad económica*

La creciente competencia global, las tensiones comerciales y los desafíos en materia de defensa, seguridad energética o disposición de materias primas críticas plantean riesgos para la economía europea. La dependencia de suministros estratégicos y la necesidad de diversificar las fuentes de energía y materias primas son aspectos críticos que la UE debe abordar para garantizar su autonomía estratégica. La Comisión Europea ha adoptado medidas como la Ley de Materias Primas Fundamentales y la Ley sobre la Industria de Cero Emisiones Netas para reducir la dependencia de importaciones y fortalecer la resiliencia económica (Consejo Europeo, 2024a).

2.5. *Necesidad de reformas estructurales*

Para afrontar estos desafíos, la UE debe implementar reformas estructurales que promuevan la innovación, la inversión en capital humano y la modernización de sus economías. La formulación de un ambicioso conjunto de reformas a favor del crecimiento debería ser una de las prioridades fundamentales de la próxima Comisión Europea (Consejo Europeo, 2024b). Estas reformas incluyen la eliminación de barreras en el mercado único, la mejora de infraestructuras y la liberalización de sectores protegidos para fomentar la competitividad.

2.6. *Sostenibilidad fiscal y financiera*

La sostenibilidad de las finanzas públicas es un desafío constante para la UE, especialmente en el contexto de las inversiones necesarias para las comentadas transiciones verde y digital actuales (Comisión Europea, 2024a). Sin embargo, es necesario equilibrar la necesidad de inversión con la responsabilidad fiscal para garantizar la estabilidad macrofinanciera y evitar niveles insostenibles de deuda y vulnerabilidades que pongan en riesgo el proyecto comunitario.

2.7. *Gobernanza y toma de decisiones*

La complejidad en la toma de decisiones y la necesidad de consenso entre los Estados miembros pueden ralentizar la aplicación de políticas clave. Fortalecer la gobernanza de la UE y mejorar la eficiencia en la adopción de decisiones son esenciales para abordar de manera efectiva los desafíos económicos y sociales del próximo ciclo político. Como señala el Consejo Económico y Social (2024), el marco de gobernanza europeo supone un desafío adicional para la política monetaria, que debe buscar la complementariedad con la política fiscal y apoyarse mutuamente en la estabilización del ciclo económico.

2.8. *Desigualdades económicas y sociales*

A pesar de los esfuerzos por promover la cohesión económica y social, persisten disparidades significativas entre las regiones y países miembros de la UE. Estas desigualdades se reflejan en indicadores como el desempleo, el acceso a servicios básicos y el nivel de ingresos, lo que puede socavar la estabilidad política y social del bloque. El Parlamento Europeo ha señalado la importancia de la cohesión económica, social y territorial en la UE, destacando la necesidad de abordar estas disparidades (Parlamento Europeo, 2024).

En suma, la UE se enfrenta a una serie de desafíos económicos significativos de cara al ciclo político 2025-2030. Estos retos abarcan desde la necesidad de impulsar la competitividad y la innovación hasta la adaptación a las transiciones verde y digital, pasando por la profundización del mercado único, la integración financiera y la gestión adecuada de las tensiones geopolíticas.

3. *Mirando hacia el futuro*

La disposición de una sólida base económico-empresarial es una condición necesaria de los territorios para la resiliencia ante las vicisitudes de naturaleza diversa, para el progreso económico y social y para el bienestar colectivo. Por ello, ante el nuevo ciclo político y legislativo 2024-2029, las políticas y la acción legislativa desarrolladas durante esta nueva etapa deberían orientarse a mejorar la situación del tejido empresarial europeo y del entorno en el que opera. Las empresas,

motores del desarrollo económico y social, deben disponer de unas condiciones que impulsen su competitividad y permitan su sostenibilidad a medio y largo plazo. Para ello, resulta indispensable conseguir un equilibrio entre el necesario crecimiento y prosperidad económica y los objetivos medioambientales y sociales consensuados en el seno comunitario.

Entre las principales cuestiones a tener en cuenta para mejorar la situación del tejido productivo europeo y su entorno destacan especialmente la disposición de una regulación estable que proporcione seguridad jurídica, la racionalización de las exigencias regulatorias, la construcción de un verdadero ecosistema industrial europeo, el fortalecimiento del mercado único y del marco de las relaciones económicas con el exterior o la garantía de un mercado laboral europeo eficiente.

Todos ellos requisitos indiscutibles para el crecimiento, la innovación y la inversión de nuestras empresas, de modo que conformen un tejido empresarial sólido y capaz de competir en igualdad de condiciones en el contexto internacional y de responder a los numerosos desafíos generados por la realidad geopolítica actual. Y en este camino, la necesidad de agilizar los procesos de toma de decisiones es innegable.

Con mayor detalle, y desde la dimensión eminentemente empresarial (Cámara de Comercio de España, 2024; Eurochambres, 2024b), cabe identificar los ámbitos clave que deberían formar parte de una hoja de ruta para el período legislativo de la UE 2024-2029 en aras de fortalecer la competitividad y sostenibilidad económica de Europa.

3.1. *Un entorno empresarial competitivo e incentivador*

El contexto en el que operan las empresas de la UE se ve significativamente afectado por las políticas y regulaciones tanto nacionales como europeas. Esto debe ser tenido en cuenta tanto en lo que respecta a la normativa y las políticas ya existentes como a la hora de diseñar las nuevas, de modo que no perjudiquen ni desincentiven a la iniciativa privada. Resulta prioritario calibrar correctamente el impacto global que supone el marco normativo sobre las empresas, sus necesidades

y sus decisiones de inversión, especialmente sobre las pymes, que constituyen la amplia mayoría del tejido empresarial europeo.

Como norma general, una regulación bien diseñada debe proporcionar beneficios claros al tiempo que minimiza los costes asociados al cumplimiento del objetivo político que persigue. Solo realizando evaluaciones integrales de las normativas y del conjunto de cargas administrativas, se podrá calibrar su impacto real, considerando costes y beneficios agregados, de modo que con su aplicación se garantice la eficiencia, una mejor regulación y la reducción efectiva de la carga.

La Unión Europea y sus Estados miembros deben promover un clima favorable y estable, que incentive la inversión, la innovación y, por tanto, la productividad y la competitividad de las empresas europeas, con especial atención a las pymes. Del mismo modo, contar con una legislación europea predecible y estable, que permita operar sin fricciones de manera armonizada en todo el mercado único, es un requisito indispensable.

Para ello, es necesario mejorar la regulación, reducir las cargas administrativas, asegurar el acceso a la financiación y reforzar la cohesión territorial y la participación del sector privado en el proceso.

Las pymes deben estar en el centro de esta estrategia, con mecanismos como los Proyectos de Interés Común Europeo (IPCEI) para facilitar proyectos estratégicos transfronterizos. Sin olvidar la necesidad de aplicación efectiva del principio de *Think Small First* y de la estimación de análisis de impacto normativo sobre las pymes, como principios rectores, asegurando que la normativa sea práctica y adecuada para las empresas. Y sin perjuicio del establecimiento de revisiones sistemáticas de las leyes existentes para eliminar cargas innecesarias.

Las empresas medianas (*mid-caps*) tienen asimismo un rol estratégico en la competitividad de la UE, actuando como puente entre pymes y grandes empresas. Sería oportuno redefinir las *mid-caps* para incluir empresas con hasta quinientos empleados, asegurando que no se limiten las oportunidades de financiación para pymes, y estableciendo asimismo reglas más equilibradas y proporcionales que reduzcan la carga administrativa para este colectivo.

3.2. *Un mercado único fuerte, ágil y estratégico*

Si bien el mercado único europeo ha avanzado sustancialmente desde su creación, aún queda un amplio camino por recorrer para alcanzar la plena integración, de modo que la libre circulación de mercancías, servicios, capitales y personas esté absolutamente garantizada.

Es necesario, por tanto, recuperar el protagonismo estratégico del fortalecimiento del mercado único en la agenda europea. Entre las actuaciones necesarias destacan la eliminación de las barreras nacionales, completar la unión bancaria y la de mercado de capitales, o impulsar el desarrollo de las infraestructuras de transportes y las de energía, entre otras.

Entre las causas de fragmentación en ciertos ámbitos, cabe señalar la existencia de regulaciones comunitarias que en su diseño no tuvieron en consideración las dinámicas e interconexiones entre diferentes sectores de la economía. En este sentido, los reguladores deben considerar los efectos de las normativas de manera holística, abarcando todos sus impactos directos e indirectos, de modo que no contribuyan a un mercado más fragmentado y, por tanto, menos atractivo y competitivo.

También las diferencias en las ayudas ofrecidas por cada Estado miembro, que varían en función de la capacidad fiscal de cada uno de ellos, así como una sobrerregulación que se transpone de diferente manera en cada país de la UE, pueden distorsionar la cohesión del mercado interior, dañar la política de competencia y perjudicar a la competitividad de las empresas de cara al exterior.

A estos efectos del entramado burocrático y normativo sobre el mercado interior deben añadirse aquellos asociados al objetivo de alcanzar la autonomía estratégica, derivados de las tensiones comerciales y los desafíos geopolíticos actuales, que en ocasiones son divergentes de los principios del mercado único. Estas desviaciones pueden resultar en disparidades entre los Estados miembros, tanto en términos de sus capacidades industriales como, en última instancia, de su desarrollo económico. En consecuencia, es necesaria una reevaluación integral de la estrategia industrial de la UE de modo que incorpore nuevos instrumentos de política

industrial más allá de los diseñados para el mercado único, sin mermar su correcto funcionamiento. Una evaluación de la reestructuración industrial necesaria que, atendiendo a los objetivos de autonomía estratégica, dé también cabida a las prioridades de las transiciones verde y digital.

El desarrollo normativo debe enfocarse en generar certidumbre legal, fomentando la confianza empresarial y asegurando una implementación coherente en todos los Estados miembros. Por ello, es muy importante evitar la sobrerregulación nacional (*gold plating*) al aplicar y transponer la normativa europea, lo que genera incoherencias y barreras para el comercio transfronterizo.

La UE debe asimismo facilitar el acceso a la financiación para empresas, especialmente pymes, mediante procesos de concurrencia más simples y digitalizados, y mejora en la alfabetización financiera y digital de los emprendedores. Sin olvidar la importancia de integrar mercados de capitales y ampliar la ambición de la Unión de Mercados de Capitales para financiar transiciones verdes y digitales.

En suma, avanzar hacia una mayor integración del mercado único implica suprimir las trabas comerciales, técnicas y burocráticas prescindibles, lo que permitirá avanzar hacia un mercado único competitivo que impulse el crecimiento y la inversión.

3.3. *Un mercado laboral más eficiente: competencias, demografía e inmigración*

La sociedad europea envejece y la población en edad de trabajar está disminuyendo. Ello representa sustanciales retos y oportunidades que requerirán de soluciones nuevas para ser aprovechadas, no solo para incrementar el empleo, la productividad y la eficiencia del mercado laboral, sino también para adaptar y financiar las necesidades cambiantes de los sistemas sanitarios y asistenciales.

La escasez de mano de obra dificulta la capacidad de innovación e impacta negativamente en la productividad y el crecimiento. Es necesario mejorar y dinamizar el acceso al mercado laboral europeo, poniendo especial atención en la migración cualificada.

La capacidad de la UE para activar y retener el talento sénior, incorporar a los jóvenes al mercado laboral y atraer trabajadores extranjeros para solventar el déficit de capital humano, determinará en gran parte la sostenibilidad y productividad del mercado laboral europeo.

En paralelo, Europa cuenta con una población capacitada y formada. El aprovechamiento de este capital humano es una necesidad, tanto desde el punto de vista de la eficiencia en la asignación de los recursos como de la productividad y la competitividad empresarial. Ello requiere acompasar las necesidades de las empresas con la formación ofrecida, de modo que las deficiencias en cualificación existentes dejen de representar una barrera al crecimiento de las empresas, la innovación y la doble transición. La UE puede desempeñar un papel integral en el desarrollo de las cualificaciones necesarias.

3.4. *Política industrial verde*

Un pacto industrial verde europeo es esencial para lograr una economía climáticamente neutra, digital y circular, reduciendo la dependencia energética externa y promoviendo energías renovables, electrificación e hidrógeno verde. Todo ello, sin menoscabo de la competitividad del tejido empresarial a escala agregada, y acompañado de los análisis y evaluación de escenarios que optimicen el proceso y palién las consecuencias adversas.

No en vano, la transición ecológica está impactando significativamente en la actividad productiva y en las decisiones empresariales y, por consiguiente, en el papel y potencial de las empresas como generadoras de riqueza y empleo. En aras del desarrollo económico gradual y de la preservación del bienestar general, resulta indispensable garantizar que la transformación hacia una Europa sostenible no merme la productividad, la competitividad y la innovación del tejido productivo; sino al contrario, de modo que estas dimensiones se refuercen mutuamente.

En este contexto, resulta ineludible que la UE se dote de una política industrial competitiva que permita aprovechar economías de escala y recuperar la capacidad de liderazgo productivo, y con ello continuar

avanzando hacia la autonomía estratégica y la seguridad económica en el contexto global.

Una política industrial diseñada adecuadamente tiene el potencial de acelerar la innovación tecnológica, mejorando la productividad y facilitando la transición a una etapa postcombustibles fósiles. La UE debe concretar una política industrial que acompañe el desarrollo de su tejido productivo hacia la neutralidad climática, al tiempo que gane en competitividad y se adapte a las nuevas realidades y prioridades geopolíticas. Entre otras, con actuaciones de promoción de las tecnologías cero emisiones y garantizando el suministro en el mercado eléctrico a unos precios competitivos a nivel internacional.

3.5. *Política exterior: diversificación con garantías e impulso de la agenda comercial europea*

La Unión Europea constituye una Unión Aduanera en la mayoría de su territorio, donde sus 27 Estados miembros forman un territorio único a efectos aduaneros con una política comercial exterior común. Se trata de un amplio mercado sin barreras arancelarias entre sus miembros y con un arancel común frente a terceros y en el que las mercancías legalmente importadas gozan del privilegio de poder ser comercializadas en toda la UE, sin necesidad de ser sometidas a controles aduaneros adicionales.

En este sentido, la Unión Aduanera europea representa para las empresas de terceros países un gran mercado en el cual ofrecer sus productos y servicios libremente, sin aranceles entre países miembros, siempre que cumplan con los requisitos exigidos por la UE.

Por su parte, las empresas europeas, y los productos y servicios que ofrecen, están obligadas a cumplir con unos requisitos que no se exigen a las compañías extracomunitarias, contribuyendo así a reforzar la desigualdad de condiciones a nivel internacional. Las empresas de terceros países, para poder operar en la UE, deberían cumplir con las mismas obligaciones que las europeas, asegurando la igualdad de condiciones para todo operador en el mercado comunitario. De lo contrario, los objetivos de la UE en materia de sostenibilidad se verían amenazados.

Un creciente desequilibrio asociado a la normativa sostenible distorsionaría aún más la competencia leal y perjudicaría a las empresas europeas que ya están invirtiendo en el cumplimiento de la regulación de la UE.

Por tanto, es necesaria una revisión de la política exterior de la UE y, en función de ello, modificar la forma y la posición desde la cual se relaciona con el mundo, diversificando sus relaciones comerciales y estableciendo asociaciones mutuamente beneficiosas que reduzcan las dependencias de alto riesgo. Esto es, mantener una política comercial abierta que permita a las empresas europeas diversificar sus cadenas de suministro para incrementar su resiliencia, salvaguardar su competitividad y desbloquear nuevos mercados en crecimiento. En definitiva, actuar decididamente para garantizar el acceso a nuevos mercados en terceros países con alto potencial de crecimiento, al tiempo que se defiende el mercado único, se elimina la fragmentación nacional y se garantiza la igualdad de condiciones entre empresas comunitarias y extracomunitarias.

Entre las herramientas para ello, destacan el fortalecimiento del multilateralismo, la firma de nuevos acuerdos de libre comercio y la ampliación de los mecanismos convencionales a nuevas formas de cooperación. En este camino, el equilibrio entre las exigencias en materia de sostenibilidad y los intereses estratégicos y económicos resulta fundamental para ofrecer oportunidades comerciales, de inversión y de materias primas, a países emergentes y en vías de desarrollo, que deberían convertirse en aliados esenciales en la construcción de un mundo más limpio, más seguro y próspero.

El mercado único europeo constituye una gran oportunidad para potenciales socios comerciales. Europa debe sacar partido de este recurso, promoviendo el acceso recíproco a otros mercados para las empresas de la UE en todo el mundo y como base para una agenda comercial ambiciosa.

En suma, la UE debe seguir apostando también por políticas de relocalización y apertura comercial que aprovechen oportunidades estratégicas, destacando iniciativas como el acuerdo Mercosur y la colaboración con América Latina o África en proyectos de infraestructura y sostenibilidad.

4. Recapitulación

La Unión Europea afronta un panorama económico complejo de cara al ciclo político 2024-2029. Abordar estos desafíos requerirá una combinación de reformas estructurales, inversiones estratégicas y una mayor integración y coordinación entre los Estados miembros para garantizar la resiliencia y competitividad de la economía europea en el escenario global.

Un desafío que debe encararse con optimismo. La respuesta política coordinada a las crisis recientes ha permitido fortalecer la resiliencia económica de la UE. Programas de apoyo como el fondo de recuperación *Next Generation EU* o la coordinación de ciertas políticas a escala comunitaria han ayudado a evitar un deterioro prolongado de la economía, especialmente en sectores críticos como salud, tecnología y energía.

La Comisión Europea, el Consejo y el Parlamento Europeo conformados para esta nueva etapa deben renovar radicalmente sus compromisos y políticas para estimular la estabilidad económica y el crecimiento, conceder espacio empresarial y libertad para ser pioneros y garantizar la competitividad global a largo plazo con una suerte de nuevo pacto europeo para la competitividad.

Ello pasa inexorablemente por una mayor coordinación entre los Estados miembros para recuperar el liderazgo dinámico de Europa como motor económico a escala global. Asimismo, es necesaria la participación y la colaboración del sector productivo y del sector público, como actores imprescindibles para incrementar las capacidades y la eficiencia en la consecución de objetivos comunes.

De hecho, con desafíos a medio plazo como la transición verde y digital, se necesitan inversiones equivalentes a una proporción notable del PIB de la UE, apoyadas por financiación privada y pública. En este

sentido, debe avanzarse en el debate en torno a un eventual programa europeo de inversión inspirado en los fondos *Next Generation EU* y contar con un presupuesto europeo robusto y, posiblemente, nuevos recursos propios. A largo plazo, el próximo Marco Financiero Plurianual debe reflejar estas necesidades de una UE ampliada, manteniendo pilares esenciales como la Política de Cohesión y la Política Agrícola Común, para consolidar el proyecto europeo frente a los retos futuros.

En última instancia, y como primer paso, ser conscientes de las vulnerabilidades e identificar los desafíos es la clave para el necesario camino hacia una Europa más resiliente, innovadora y sostenible, con políticas diseñadas para responder a los desafíos económicos y tecnológicos del futuro.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Central Europeo (2024), *Survey on the Access to Finance of Enterprises (SAFE)* - 32ª, 3q24, Ed. BCE.
- Cámara de Comercio de España (2024), *Propuestas para continuar fortaleciendo el proyecto europeo*, Ed. CCE.
- Comisión Europea (2024a), *The Union's annual budget for the 2025 financial year (draft)*, Ed. CE.
- Comisión Europea (2024b), *The future of European competitiveness. Part A | A competitiveness strategy for Europe*, Ed. CE.
- Comisión Europea (2024c), *Much more than a market*, Ed. CE.
- Consejo Económico y Social (2024), *La gobernanza económica de la Unión Europea*, Informe 02/2024, Ed. CES.
- Consejo Europeo (2024a), *Agenda Estratégica 2024-2029*, Ed. Consejo Europeo.
- Consejo Europeo (2024b), *Declaración de Budapest sobre el Nuevo Pacto para la Competitividad Europea*, Ed. Consejo Europeo.
- Eurochambres (2024a), *Economic Survey 2025*, Ed. ECH.
- Eurochambres (2024b), *Getting back to business. Economic Priorities for the 2024-2029 EU term*, Ed. ECH.
- Fondo Monetario Internacional (2024), *A recovery short of Europe's full potential, Regional Economic Outlook - Europe*, Ed. IMF.
- Parlamento Europeo (2024), *Noveno informe sobre la cohesión económica, social y territorial*, Ed. PE.

CONFIGURAR UNA EUROPA PARA LAS PYMES

Veronique Williams

Secretaria General. SMEunited (*)

RESUMEN

En este artículo se dan las claves para poder dar forma a una Europa en la que la mayoría del tejido empresarial está compuesto por pymes y, a su vez, mayoritariamente por micropymes (incluidos artesanos). Cualquier política adoptada o norma diseñada se debe hacer partiendo de las especificidades de las pymes, que cuentan con menos capacidades y recursos que las empresas de mayor tamaño, y de ahí que en este artículo se desgranen las acciones a realizar para configurar una Europa con pymes en igualdad de condiciones. Si se pretende realizar una transición hacia una economía verde y digital, las pymes y artesanos son un actor fundamental y se les debe facilitar el proceso.

PALABRAS CLAVE

Pymes, Normalización europea, Transición verde y digital.

ABSTRACT

This article offers the keys to shaping a Europe in which the majority of the business fabric is made up of SMEs and, in turn, the majority of micro-SMEs (including Crafts). Any policy or regulation must be based on the specificities of SMEs, which have fewer capacities and resources than larger companies, and this article therefore describes the actions to be taken to shape a Europe with SMEs on an equal footing. If we want to move to a green and digital economy, SMEs and crafts are a key player and we need to facilitate the process for them.

KEY WORDS

SMEs, Crafts, European standardisation, Green and digital transition.

1. Una Europa emprendedora en el mundo

Los últimos años han sido exigentes para todos nosotros, y en particular para las pequeñas y medianas empresas (pymes). La pandemia dio lugar a la recesión más profunda que ha visto Europa desde la segunda guerra mundial. La guerra de Ucrania, las sanciones correspondientes y la crisis energética han dañado a toda la sociedad cuando se estaba recuperando de la crisis sanitaria. Al mismo tiempo, la Unión Europea puso en marcha un ambicioso marco jurídico para llevar a cabo la transición verde y digital. Estos cambios regulatorios generan considerables necesidades de adaptación, especialmente para las pymes.

Las pequeñas empresas, tanto en las zonas rurales como en las metropolitanas, satisfacen las necesi-

dades cotidianas de los ciudadanos, garantizan el empleo y fomentan la cohesión social. Los propietarios-gestores se interesan por el desarrollo a largo plazo de su empresa y de la economía local, más que por impulsar el volumen de negocios y las ganancias a corto plazo. Las pymes son motores del cambio sostenible y preservan la herencia, los valores y el saber hacer.

Para que las pymes desempeñen su papel con éxito, los responsables políticos de las instituciones europeas deben responder a las características específicas de las pymes. En Europa hay 25,8 millones de pequeñas y medianas empresas, frente a 43.420 grandes empresas. La inmensa mayoría de las empresas europeas –el 93,6%– tienen menos de diez empleados. En estas microempresas, los propietarios-gerentes trabajan codo con codo con sus empleados, proporcionando productos y servicios de calidad a sus clientes. Además, el empresario gestiona la empresa, se mantiene al día de la evolución de los negocios y de la nueva legislación, los aplica en la empresa y se ocupa de las tareas administrativas.

(*) Este trabajo, por su procedencia, fue redactado originalmente en inglés y ha sido traducido internamente para su publicación, por ello incluimos ambos textos para mantener los matices específicos y concretos de ambos idiomas.

Preparándose para una nueva legislatura, las instituciones europeas han reflexionado sobre la competitividad de la Unión Europea a partir del retorno recibido del Sr. Draghi, del Sr. Letta sobre el futuro del mercado único y del Sr. Niinistö sobre la seguridad y la preparación de la Unión.

Para las pequeñas y medianas empresas, es clave abordar tanto los macrodesafíos como las microacciones.

Acciones para configurar Europa para las pymes.

2. Un marco normativo emprendedor

En el último mandato legislativo de la UE se ha producido un tsunami normativo, en particular para la transición verde y digital. El marco jurídico general ya existe. Ahora hay que centrarse en la aplicación de estas nuevas normas, apoyando al mismo tiempo a las pymes para que adapten sus procesos y modelos empresariales. La UE debe pasar de elaborar leyes a hacer que las leyes se puedan implementar.

Draghi, en su informe *El futuro de la competitividad europea*, hizo hincapié en la importancia de reducir la carga regulatoria impuesta a las empresas de la UE.

2.1. Aplicar el principio de pensar primero en pequeño

La economía europea se compone en un 99,8% de pequeñas y medianas empresas, de las cuales el 93,6% tienen diez o menos empleados. Por tanto, es crucial que la legislación europea y nacional se redacte de forma que sea aplicable por las pequeñas empresas.

El principio de *pensar primero en pequeño* fue introducido por la Ley de la Pequeña Empresa en 2008 para cambiar la mentalidad de los responsables políticos y hacerles trabajar sobre la base de las capacidades de las empresas más pequeñas.

Por lo tanto, el punto de partida debería ser elaborar la legislación de manera que incluso las microempresas puedan aplicarla sin ayuda adicional. Si esto no es factible, las pymes deberían recibir orientación, modelos y herramientas similares para facilitar el cumplimiento de la legislación. Además, hay que

proporcionar medidas de apoyo y medidas paliativas para que las pymes puedan cumplir la legislación. Por otra parte, debe preverse una simplificación para las pymes, en particular para la presentación de informes y documentación. Solo como último recurso, las pymes deben quedar exentas. Cuando se establezca una exención, los responsables políticos deben evitar crear un estatus de *fuera de la ley* para los exentos y ser conscientes de los posibles límites al crecimiento. Además, deben evitarse los efectos indirectos que gravan involuntariamente a las pymes que quedan fuera del ámbito de aplicación legal de la normativa (efecto *trickle down*).

2.2. Menos es más... Europa

Establecer un marco normativo empresarial significa garantizar una legislación que prevea disposiciones para que las pymes puedan cumplir mientras siguen con el día a día de su actividad. Dado que el establecimiento de normas sólo tiene sentido cuando se aplican debidamente, el legislador debe garantizar que los empresarios dispongan de las herramientas adecuadas para cumplir con la legislación. Una legislación de la UE clara y proporcionada es clave para garantizar que las pymes puedan comprender la complejidad de los textos y permitir que la legislación dé lugar a los objetivos previstos.

Para dirigir los esfuerzos hacia una aplicación eficaz de las normas existentes, pedimos que se trabaje con lo que ya existe, en lugar de meramente añadir nuevas normas con el riesgo de duplicar los requisitos ya existentes. Además, existe una clara necesidad de coordinar eficazmente las obligaciones impuestas por la legislación europea y las exigidas por la legislación nacional. Adicionalmente es crucial que la orientación, las herramientas y los modelos para cumplir con las nuevas normas estén disponibles a su debido tiempo, proporcionando a los empresarios tiempo suficiente para implementar en su empresa las adaptaciones requeridas.

Este planteamiento puede hacerse realidad cuando la Comisión realiza un test exhaustivo para las pymes dentro de la evaluación de impacto. Este debe aplicarse a todas las propuestas legislativas, incluidos los actos

delegados y de ejecución. Además, debe evaluarse el impacto indirecto y acumulativo de la legislación sobre las pymes. Unido a ello, el Parlamento Europeo y el Consejo deben evaluar los efectos de las enmiendas que presenten.

Por último, con la gran atención prestada a la reducción del 25% de las obligaciones de información, la Comisión debería centrarse en reducir el tiempo y los recursos humanos necesarios para la presentación de informes y otras obligaciones administrativas en las empresas. Debería ponerse en marcha la aplicación real del principio de *uno dentro, varios fuera*, por el que cuando se incluye una nueva obligación se eliminan varias anteriores, incluyendo un cálculo exhaustivo de todos los costes administrativos y de ajuste. De cara al futuro, la Pasarela Digital Única podría convertirse en un canal para cubrir los procedimientos administrativos que garanticen el principio de que se requiera la información por parte de la administración una única vez. Potenciando la digitalización de los procedimientos y documentación para el cumplimiento de las obligaciones de información, la plataforma podría perseguir el objetivo de racionalizar las solicitudes de documentación, obligaciones, declaraciones realizadas por una misma empresa y poner la información facilitada a disposición de todas las administraciones respetando las cuestiones de privacidad.

2.3. *Armonizar, normalizar y simplificar los requisitos de información*

Las pymes están dispuestas a impulsar la doble transición. Para ello, la legislación, como la Directiva sobre Diligencia Debida en materia de Sostenibilidad Corporativa (CSDDD), debe ser proporcionada y tener en cuenta lo que es factible para las pymes europeas. Las Normas Europeas de Información sobre Sostenibilidad deben proporcionar a los empresarios normas sencillas y comprensibles, así como modelos que faciliten la obligación de informar.

La norma voluntaria para las pymes no cotizadas (VSME) para informar en el marco de la Directiva de información corporativa de sostenibilidad (CSRD) debería publicarse lo antes posible, con requisitos sencillos y modelos. Esa VSME debería ser la norma para

las pymes no obligadas y, por tanto, debe evitarse que las grandes empresas y los bancos soliciten a estas pymes información al nivel de la norma para pymes cotizadas (LSME) o incluso más. La Comisión Europea debería garantizar la armonización del mayor número posible de requisitos a la hora de aplicar la CSRD y la Directiva sobre la diligencia debida, a fin de garantizar la igualdad de condiciones en la UE, un apoyo adecuado y la coherencia con otros actos legislativos de la Unión que persigan los mismos objetivos.

3. Una transición fluida hacia una economía digital, ecológica y resistente

Con la transición a una economía digital, verde y resiliente, las pymes se enfrentan a nuevos desafíos para adaptar sus procesos empresariales y modelos de negocio y realizar las inversiones adecuadas para garantizar el futuro de sus actividades. Adicionalmente, las incertidumbres sobre cómo aplicar la numerosa nueva legislación y los onerosos requisitos de divulgación de información crean bloqueos innecesarios para que las pymes puedan hacer que sus actividades sean *verdes*.

3.1. *Situar a las pymes como motor de la digitalización*

La digitalización y la globalización han cambiado radicalmente la forma de comprar y vender de los consumidores y las empresas. En un mundo digital, es crucial disponer de datos, interfaces y software para tener acceso al cliente. Las plataformas digitales y las tecnologías del Internet de las Cosas (IoT) se están convirtiendo en indispensables para que las pymes vendan productos y servicios y desarrollen sus modelos de negocio. El marco jurídico sobre acceso a los mercados, responsabilidad, derechos y deberes requiere de una adaptación a medida para las pymes.

La Ley de Datos, la Ley de Gobernanza de Datos, la Ley de Mercados Digitales, la Ley de Servicios Digitales y la Ley de Inteligencia Artificial establecen un marco básico para el funcionamiento de los mercados digitales. Ahora es clave trabajar en su correcta implementación y en salvaguardias para garantizar que la legislación consiga los resultados deseados.

En primer lugar, la Comisión debería asegurarse de que las obligaciones de información que establecen estas leyes no se extiendan de las grandes empresas a las pymes en sus cadenas de valor, ya que las pymes no entran en el ámbito de aplicación de estas legislaciones.

La aplicación de la Ley de Datos debería ser objeto de un estrecho seguimiento, con el fin de cumplir su objetivo y dar a las pymes un acceso justo a los datos sin tener que hacer frente a una protección indebida de los secretos comerciales o a barreras técnicas por la falta de normas de interoperabilidad de los datos. El papel del Consejo Europeo de Innovación de Datos debe ser garantizar que se cumplen estas condiciones.

Además, el cumplimiento de las normas de intercambio de datos en virtud de la DMA debe solucionar la falta de acceso real a los datos generados por las actividades de los usuarios comerciales en las principales plataformas en línea.

Por otra parte, las lagunas existentes sobre los motivos de suspensión y rescisión en los términos y condiciones de las plataformas en línea deberían arreglarse en el Reglamento de la Plataforma a la Empresa, ya que el informe sobre la primera revisión de la aplicación del Reglamento muestra un bajo grado de alineamiento de las plataformas en línea. Por ejemplo, debería aplicarse una garantía sobre el acceso a una lista completa y exhaustiva de los motivos por los que sus cuentas pueden ser suspendidas o canceladas, al menos treinta días antes del cierre de la cuenta.

Por lo que respecta a la inteligencia artificial (IA), es preciso seguir avanzando. En primer lugar, se recomienda un rápido desarrollo de las directrices de la Comisión sobre cómo aplicar la Ley de Inteligencia Artificial, apoyando así a las pymes en la evaluación de su nivel de riesgo de acuerdo con dicha Ley. Debe incentivarse la inversión en investigación y desarrollo de una IA ética y responsable para garantizar que Europa se ponga al día y se convierta en líder en el establecimiento de normas éticas mundiales. En relación con esta acción, debe garantizarse una participación adecuada de las pymes europeas en los órganos de gobernanza y en los procesos de desarrollo de la normalización de la IA. La Comisión debería establecer acciones para promover actividades de sensibilización para que las

pymes utilicen herramientas de inteligencia artificial, en particular a través de los modelos de financiación transparentes y fiables existentes, con el apoyo de las organizaciones empresariales. Y la legislación de la UE en materia de propiedad intelectual requiere una reforma que permita a las pymes proteger mejor su propiedad intelectual a la luz de la interferencia de la inteligencia artificial en términos de innovación y protección de las herramientas de las pymes.

Hacer que el mercado digital se desarrolle en la UE, exige instrumentos financieros adecuados para apoyar las etapas tempranas y más arriesgadas de las empresas en su transición digital, tales como incentivos financieros para las nuevas empresas, financiación alternativa (capital semilla, *fintech*), asistencia y consultoría para que las pymes europeas puedan competir a escala mundial.

3.2. Una sociedad europea resiliente con el clima

Las olas de calor, los incendios forestales, las inundaciones y las tormentas amenazan nuestra forma de hacer negocios y nuestra vida cotidiana. La visión a largo plazo de una sociedad europea resiliente con el clima para 2050, tal como se esboza en el marco de la Estrategia de Adaptación de la UE, debe estar respaldada por medidas concretas y financiación.

Las pymes son elementos clave para la eficacia de las medidas de adaptación al cambio climático. Por lo tanto, es de vital importancia concienciar sobre los seguros y los riesgos relacionados con el cambio climático. Además, mostrar ejemplos de buenas prácticas de medidas de adaptación e innovaciones de las pymes en la plataforma Climate-ADAPT puede ampliar los conocimientos y la preparación en toda la UE. Habida cuenta de las recientes catástrofes naturales, es crucial intensificar el apoyo a la planificación y aplicación de medidas de adaptación y preparación a todos los niveles y vincular la solidaridad a nivel de la UE con las medidas nacionales.

3.3. Un marco de política energética propicio

Hay que prestar un apoyo específico y eficaz a las pymes para que puedan asumir los costes de su cami-

no hacia la transición energética. La UE debería dejar margen para el desarrollo de soluciones basadas en el mercado que permitan al menos triplicar la capacidad de generación de energía renovable y duplicar la eficiencia energética de aquí a 2030. Las medidas que se adopten deben tener en cuenta la imprevisibilidad del desarrollo tecnológico y el principio de tecnología abierta. Alcanzar los objetivos climáticos y energéticos de la UE requerirá probablemente todas las tecnologías viables que permitan la producción de energía limpia.

El mercado de la energía debe ser justo, estar bien integrado y ser resiliente, al tiempo que debe liberarse de los combustibles fósiles lo antes posible y, al mismo tiempo, ampliar el suministro de electricidad. Para ello es necesario supervisar cuidadosamente, hacer cumplir a fondo y, si es necesario, seguir desarrollando la reforma del diseño del mercado de la electricidad, en particular en lo que respecta a la dinámica de la formación de los precios de la energía en el mercado mayorista. Debe instarse a los Estados miembros a que eliminen de forma responsable las subvenciones a los combustibles fósiles lo antes posible, garantizando al mismo tiempo la existencia de incentivos financieros verdes alternativos para las pymes, evitando las fugas de carbono de las industrias difíciles de eliminar y estableciendo los incentivos fiscales adecuados.

Deberá supervisarse la aplicación de la obligación que impone la Directiva sobre eficiencia energética a los Estados miembros, a fin de garantizar planes locales de calefacción y refrigeración en los municipios de más de 45.000 habitantes, respetando al mismo tiempo el principio de tecnología abierta.

Será necesario actuar para acelerar de forma ambiciosa la concesión de permisos, coordinando conexiones a la red estables y asequibles para las pymes y desbloqueando inversiones financieras. En cuanto a las inversiones, debe facilitarse la financiación de acciones energéticas colectivas, distritos energéticos positivos, energía compartida y comunidades energéticas, evitando al mismo tiempo que los agentes dominantes del mercado energético utilicen estos modelos con fines especulativos.

3.4. *Hacer del agua una cuestión prioritaria*

El acceso a agua segura, limpia y asequible es vital para las pymes y debe convertirse en una cuestión prioritaria. El cambio climático afectará aún más a la disponibilidad, calidad y cantidad de agua. Los instrumentos existentes siguen estando fragmentados y los objetivos relacionados con el agua no están bien integrados en todas las políticas de la UE.

Un enfoque europeo global del agua debe integrar medidas para mejorar la infraestructura de la red hídrica, reforzar la resiliencia del agua, abordar la tarificación del agua, garantizar su distribución, abordar las necesidades de inversión y fomentar la innovación y los modelos empresariales colaborativos.

Además, el agua debe considerarse un elemento fundamental de la estrategia industrial de la UE, dada la relación existente entre la energía, el agua, el transporte y las materias primas críticas. El principio de *no causar daños significativos* debe combinarse con el derecho de las actividades económicas a consumir agua.

3.5. *Capacitar a las pymes para modelos empresariales circulares*

La UE ha puesto en marcha una serie de ambiciosas medidas para la economía circular. El Plan de Acción para la Economía Circular puede ser una estrategia de crecimiento innovadora. Sin embargo, la transición desde los modelos empresariales lineales a los circulares es compleja y no puede producirse de la noche a la mañana. Es necesario un marco propicio que apoye al artesanado y a las pymes a nivel nacional y de la UE.

Por lo tanto, el primer plan de trabajo de diseño ecológico debería seguir un enfoque paso a paso basado en una metodología sólida y los sistemas de responsabilidad ampliada del productor (EPR) deben ser proporcionados para las pymes.

Debe promoverse el desarrollo de centros de circularidad para las pymes en la UE. Diseñados como una ventanilla única vinculada a las organizaciones de la pyme, podrían ofrecer apoyo personalizado a las pymes en su idioma nacional, permitirles conectarse e interactuar

entre sí y proporcionar instrumentos financieros de fácil acceso para las pymes.

Deberían proponerse normas claras para aplicar la legislación sobre el final de la vida útil a los flujos de residuos más importantes, garantizando así la disponibilidad de subproductos y materias primas secundarias importantes para el desarrollo de la economía circular en la UE, junto con un proceso de normalización común de los residuos de materias primas secundarias.

4. Una mano de obra cualificada

Las pymes se enfrentan a enormes dificultades estructurales para contratar personal cualificado, entre otras cosas debido a los cambios demográficos. La actual rigidez del mercado laboral afecta gravemente al crecimiento y la competitividad de las pymes. Las pymes reclaman una mayor oferta de mano de obra cualificada mediante la aplicación rápida y eficaz de las medidas previstas en el Plan de Acción de la UE sobre escasez de mano de obra y de cualificaciones.

4.1. Reducir la escasez de mano de obra

Los cambios demográficos en la UE reducirán aún más el número de personas disponibles en el mercado laboral en los próximos años, amenazando la competitividad y la supervivencia de muchas pymes.

Para apoyar a las pymes en su proceso de contratación, debe reforzarse la cooperación entre la red europea de servicios públicos de empleo y los interlocutores sociales a fin de encontrar las mejores soluciones para hacer frente a la escasez de mano de obra, centrándose específicamente en la contratación para las pymes. Una rápida adopción y despliegue del Reglamento sobre la reserva de talentos de la UE puede facilitar la atracción de talentos internacionales.

Los estudios y el aprendizaje mutuo sobre los elementos clave de los mercados laborales eficaces, las medidas preventivas para evitar que las personas queden fuera del mercado laboral, la orientación profesional a lo largo de la educación y la vida profesional, y la inclusión de inmigrantes y refugiados en las pymes pueden

ayudar a los Estados miembros y a los interlocutores sociales a desarrollar las políticas más adecuadas.

4.2. Políticas de cualificaciones preparadas para el futuro

Las pymes son los principales empleadores en Europa y contribuyen significativamente al desarrollo de las capacidades en los Estados miembros proporcionando una variedad de formación práctica (educación y formación profesional, aprendizaje...). Las organizaciones empresariales que trabajan con y para las pymes han desarrollado programas e itinerarios educativos que responden en gran medida a las necesidades de las empresas, los trabajadores y, en general, del mercado laboral, y seguirán haciéndolo.

A fin de preparar nuestros sistemas educativos para el futuro, es importante aumentar el aprendizaje mutuo a escala europea sobre las reformas de los sistemas educativos que han tenido éxito, en particular la educación y formación profesionales. La aplicación de las diversas iniciativas en materia de capacidades, como las micro-credenciales, las cuentas individuales de aprendizaje, los itinerarios de mejora de las cualificaciones y las oportunidades de movilidad, debería recibir el apoyo adecuado de la Unión Europea.

5. Financiación para la doble transición y las inversiones

Reforzar la innovación y las inversiones tanto privadas como públicas es crucial para una economía europea fuerte. Sin embargo, las pymes tienen un acceso limitado a fondos propios externos, el capital riesgo procede principalmente de fondos propios (familia y amigos) y de la retención de beneficios. Por ello, las pymes, cuyos flujos de tesorería se ven continuamente afectados por la morosidad, dependen mucho de los préstamos bancarios y una gran mayoría seguirá dependiendo de los mismos en el futuro. Además, el coste de la financiación aumenta debido a la subida de los tipos de interés. Las pymes valoran otras formas de financiación, que les permiten realizar proyectos más arriesgados, que no pueden financiar con préstamos bancarios.

5.1. *Garantizar los pagos en condiciones razonables*

La Comisión ha publicado una propuesta de reglamento sobre la lucha contra la morosidad en las transacciones comerciales. Los largos plazos de pago están obstaculizando la capacidad de los empresarios para generar tesorería e invertir en la doble transición. La legislación de la UE debe garantizar que la tesorería esté donde debe estar.

El concepto *manifiestamente abusivo* de la legislación actual deja demasiado margen a la discrecionalidad. Debe establecerse un límite claro que tenga en cuenta el lugar que ocupan las pymes en las cadenas de suministro. Tanto B2B como B2G deben estar en el ámbito de aplicación y los pagos a los subcontratistas deberían realizarse a su debido tiempo. Se recomienda una introducción gradual de la factura electrónica para mejorar el control de los pagos y, posteriormente, reducir los plazos de pago. Los Estados miembros deben evaluar la situación nacional y dotar a las autoridades de los recursos necesarios y específicos para hacer cumplir la legislación.

5.2. *Formas alternativas de financiación*

Junto a la financiación basada en el crédito, las formas alternativas de financiación, como las plataformas de préstamo, la inversión colectiva, el capital riesgo, el capital social y los mercados de bonos, resultan más atractivas para que las pymes financien proyectos de innovación e inversión más arriesgados.

Esto requiere un acceso más fácil a los datos que demandan los prestamistas e inversores en las pymes, tal y como se prevé con el Punto de Acceso Único Europeo y la Ley de Datos Financieros, así como otras iniciativas para proporcionar, manejar y proteger los datos financieros de las pymes. Sin embargo, las pymes deben proporcionar datos que no estén a disposición del público solo de forma voluntaria y hay que garantizar que la empresa tenga pleno control sobre quién accede a sus datos. Además, los programas europeos deberían apoyar la educación financiera de las pymes y su concienciación sobre formas alternativas de financiación.

5.3. *Avances en la Unión de Mercados de Capitales*

Debe acelerarse la creación de una Unión Europea de Mercados de Capitales, que permita a las pymes ampliar sus actividades manteniendo su negocio en Europa y garantizar las inversiones necesarias para la doble transición. Para permitir este cambio, la UE debería motivar a los Estados miembros para que modernicen sus regímenes fiscales con el fin de ofrecer incentivos fiscales a los inversores privados para que financien a las empresas y eliminar los desincentivos fiscales para la financiación de capital dentro de las pymes.

Además, facilitar el proceso de cotización pública de las pymes y mejorar la participación de los inversores minoristas movilizará el capital de todos los ciudadanos europeos para seguir fortaleciendo Europa. Por último, estudiar la reintroducción de acuerdos de protección de las inversiones, armonizar determinadas partes de los regímenes de insolvencia (especialmente en caso de insolvencias transfronterizas) y ampliar el papel de la autoridad europea supervisora de los mercados de capitales (ESMA) creará coherencia en la aplicación y mejorará la seguridad (jurídica) de las inversiones transfronterizas.

5.4. *Los instrumentos financieros apoyan la financiación de las pymes*

Las garantías para préstamos, los instrumentos intermedios y la titulización han demostrado ser las herramientas más eficaces para el apoyo público a la financiación de las pymes y deben continuar en el próximo marco financiero.

Para seguir apoyando el uso de estos instrumentos, deben mantenerse los actuales criterios de elegibilidad de los programas para pymes y excluir a las empresas de mediana capitalización para garantizar la estabilidad y eficacia de los programas. Debería llevarse a cabo una simplificación de los requisitos de información en InvestEU, ya que actualmente estos requisitos desincentivan a los intermediarios a utilizar la ventanilla pyme para programas dirigidos a empresas muy pequeñas. Se recomienda vigilar que en el próximo marco financiero plurianual se sigan proporcionando garantías tradicionales de préstamos a pequeña escala para las pymes, así

como instrumentos de financiación intermedia para proyectos de pymes de mayor riesgo.

5.5. Acceso de las pymes a la financiación verde y de transición

Es de vital importancia prevenir el riesgo de que las cargas de información no financiera ralenticen o pongan en peligro el acceso de las pymes al crédito. Por buenas razones, las pymes no entran directamente en el ámbito de aplicación del marco regulador de las finanzas sostenibles (es decir, la taxonomía, la sostenibilidad corporativa y los informes de diligencia debida). Al mismo tiempo, a las pymes les resulta muy difícil demostrar su sostenibilidad y acceder a los programas de apoyo a la financiación verde o a los productos verdes que ofrecen las instituciones financieras. Además, las pymes se enfrentan cada vez más a exigencias de información en la cadena de suministro o por parte de los bancos cuando solicitan préstamos.

Por lo tanto, la norma de información voluntaria para pymes no cotizadas debería cubrir los requisitos mínimos que se les pide que informen en su cadena de suministro y a las instituciones financieras. Esto debería establecerse con un enfoque modular, relacionado con las capacidades y necesidades de las pymes de diferentes tamaños.

Para demostrar la sostenibilidad dentro de los regímenes de ayuda pública, deberían establecerse criterios simplificados y más armonizados. Los criterios que las pymes no puedan evaluar y notificar de forma económicamente sostenible deben suprimirse y las pymes deben quedar excluidas de divulgar información de acuerdo con la taxonomía y el Ratio de Activos Verdes (GAR) mientras no se establezcan normas sencillas y viables para demostrar la elegibilidad y conformidad con los criterios de la taxonomía (Taxonomía pyme).

5.6. Acceso a seguros asequibles para fenómenos climáticos

La imprevisibilidad de los fenómenos climáticos y la dificultad para medir el impacto de las pérdidas financieras afectan a la disponibilidad y los costes de los seguros que cubren dichos riesgos. Al mismo tiempo,

las pymes necesitan este tipo de seguros para mitigar los riesgos asociados a los fenómenos climáticos a precios asequibles. Por lo tanto, para alentar a las empresas a invertir en seguros relacionados con el clima, la prima debe ser a un precio asequible. Las medidas de adaptación deben reducir los riesgos asociados con los fenómenos climáticos, las primas de seguros podrían reducirse, si las medidas de reducción de riesgos son implementadas por la propia empresa o mediante inversiones públicas o se podrían incentivar primas de seguros subsidiadas e incentivos fiscales para inversiones en mitigación de riesgos. Se podría introducir una diversificación de los tipos de opciones de seguro y los costes relacionados en función de diferentes categorías de riesgos, tipos y tamaños de empresas y regiones, y que así también se reflejaran en los seguros obligatorios para fenómenos climáticos menos frecuentes. Una garantía pública a las aseguradoras por pérdidas que excedan un cierto umbral, con el fin de reducir las primas de riesgo y estabilizar el mercado después de fenómenos climáticos importantes, podría ser otra opción para abordar este desafío cada vez mayor.

5.7. Pagar una parte justa de los impuestos

Las pymes se enfrentan a altos costes de cumplimiento que exigen regímenes tributarios complejos, especialmente para aquellas con actividades transfronterizas. La digitalización ofrece un potencial significativo para reducir las cargas administrativas y los costes de cumplimiento para las pymes, que se debería aprovechar. La aprobación final de la propuesta de digitalización del sistema del IVA es un paso en la buena dirección. En particular, una ampliación de la ventanilla única para el cumplimiento del IVA y soluciones justas para el tratamiento de las plataformas (considerado enfoque de proveedores) son cruciales para mejorar la igualdad de condiciones para las pymes. Especialmente es importante garantizar una transición práctica a la declaración digital del IVA para las pymes, proporcionando plazos realistas, orientación y medidas de apoyo para su adaptación.

Además, las pymes se enfrentan a tasas impositivas efectivas más altas en comparación con las multinacionales, porque son menos capaces de explotar los di-

ferentes regímenes de planificación fiscal. Las normas fiscales deberían garantizar que todos los operadores económicos, independientemente de su tamaño, sector y ubicación, paguen la parte que les corresponde de impuestos. Por lo tanto, las pymes piden un acuerdo rápido a nivel de la OCDE y una posterior iniciativa de la Comisión Europea para la fiscalidad digital a nivel de la UE. Además, los Estados miembros deberían llegar a un acuerdo sobre la propuesta de una oficina fiscal para las pymes (*Head Office Taxation*, HOT) y avanzar en el trabajo sobre una base imponible común para los grupos de empresas que actúan en diferentes Estados miembros (BEFIT).

6. Un acceso justo a los mercados (digitales)

En 2023 celebramos los treinta años del Mercado Único. En ese momento, la UE hizo balance de los logros y señaló acciones para mejorar. El próximo mandato debe desbloquear todo el potencial del mercado único. Es necesario tener en cuenta los intereses específicos de las pymes para que puedan aprovechar plenamente los beneficios. Según el informe Letta publicado en abril de 2024, la Comisión debería priorizar la abolición de las principales barreras y desarrollar su estrategia en torno a este objetivo.

6.1. Liberar todo el potencial del mercado único

Para un mercado único que funcione bien, es esencial una aplicación, implementación y cumplimiento uniformes de las normas existentes del mercado único. Esto requiere el seguimiento de la legislación que no se ha aplicado plenamente, la eliminación de cualquier cuestión crítica que haya comprometido su adopción y la introducción de obligaciones y/o sanciones para aumentar el cumplimiento de las normas por parte de los Estados miembros. También debería reforzarse la adopción de la dimensión económica del estado de derecho en el mercado único.

La aplicación de la Ley de Emergencia y Resiliencia del Mercado Interior debería garantizar la libre circulación de bienes, trabajadores, servicios, capital y datos incluso en períodos de crisis, así como la neutralidad de la tecnología y los productos en el mercado único.

6.2. Acercar las políticas comerciales a las pymes

Para fomentar la internacionalización, la plataforma Access2Market ha mostrado resultados positivos. Es importante que las pymes comprendan las posibilidades que pueden ofrecer los acuerdos de libre comercio (TLC), basándose en detalles más específicos de cada país sobre los beneficios del comercio internacional para los Estados miembros.

Los tratados de libre comercio (TLC) deberían seguir incluyendo y mejorando un capítulo sobre las pymes, que debería proporcionar cláusulas específicas para las pymes y procedimientos simplificados para reflejar sus especificidades y facilitar su internacionalización. Además, estas disposiciones adaptadas deberían explicarse claramente a las pymes. La actual iniciativa de la Organización Mundial del Comercio (OMC) para las pymes debería mejorarse aún más, por ejemplo, a través de un programa de trabajo para las pymes y una mejor coordinación dentro de los comités de la OMC.

En cuanto a las normas de origen, las pymes exigen procedimientos simplificados y armonizados en línea con lo previsto en el acuerdo comercial con Canadá (CETA). Además, piden reanudar las negociaciones de la OMC sobre normas de origen no preferenciales y abogan por normas de origen globalmente simples y armonizadas para reducir la carga sobre las pymes. Mientras tanto, la Comisión Europea podría brindar más orientación sobre la aplicación de las reglas de origen antes de que un acuerdo de libre comercio entre en vigor y establecer un punto de contacto para problemas con la implementación de las reglas de origen.

Por otro lado, la apertura de la UE no debe socavar la viabilidad de las pymes que se enfrentan a competencia desleal de países no pertenecientes a la UE. Esta competencia desleal debe abordarse mediante los instrumentos de defensa comercial existentes. Además, la UE debería tomar medidas junto con los Estados miembros para garantizar mejores controles de las importaciones por parte de las autoridades aduaneras con el fin de detener la importación de bienes que no cumplan con los estándares de la UE y luchar contra la falsificación y las infracciones de los derechos de propiedad intelectual.

6.3. *Contratación pública*

La actual legislación de contratación pública de la UE de 2014 incluye una lista de obligaciones para facilitar la participación de las pymes en licitaciones públicas. Sin embargo, muchas pymes se quejan de que las autoridades públicas no están aplicando estas medidas de facilitación.

La Comisión Europea debería seguir más de cerca la aplicación de las disposiciones de las directivas actuales, especialmente en lo que respecta a la división en lotes, la simplificación relacionada con los requisitos de cualificación, la evitación de criterios innecesarios y el objetivo de contratar con la oferta económicamente más ventajosa para hacer que los contratos sean más accesibles para las pymes con el objetivo de lograr que al menos el 2% de los contratos sean ganados por pymes. Esto podría requerir la organización de cursos de formación para las empresas que concurren a contratos públicos y las empresas interesadas en la aplicación de estas normas.

Además, en general, deberían adjudicarse más contratos mediante un procedimiento competitivo teniendo en cuenta el informe de 2023 del Tribunal de Cuentas Europeo sobre contratación pública: las pymes no pueden competir en procesos a los que no han tenido la oportunidad de concurrir. Esto podría combinarse con una mayor sensibilización sobre la compra local para estabilizar las economías regionales y reducir el impacto ambiental.

6.4. *La normalización, una herramienta estratégica para el mercado único*

La normalización es una importante palanca estratégica para mejorar la eficiencia del mercado único. Al disponer de normas comunes, resulta más sencillo y eficiente para las empresas europeas, y especialmente

para las pymes, prosperar en el marco de la UE. El uso de normas facilita significativamente el cumplimiento de los requisitos legales, garantiza la interoperabilidad entre diferentes productos y una alta calidad de los mismos, al tiempo que garantiza la salud y la seguridad de los consumidores y usuarios.

Sin embargo, las normas deben tener en cuenta las características específicas de las pymes. Por lo tanto, se debe seguir promoviendo la inclusión de expertos en el ámbito de las pymes en el proceso de normalización. Una ventanilla única podría supervisar y seguir los avances relacionados con la normalización a nivel nacional, europeo e internacional.

6.5. *Transición: hacia una sociedad emprendedora*

Una política europea eficaz para las pymes requiere un enfoque holístico que tenga plenamente en cuenta todos los aspectos políticos y el impacto específico de las normas para las pymes. Esta política debería dirigirse a todas las pymes y respetar su diversidad en cuanto a tamaño y características, sector y posición en la cadena de valor. Esta política también debería abarcar todo el *ciclo de vida* de una pyme, desde su creación, su desarrollo, hasta la transferencia o la segunda oportunidad.

Los responsables políticos, así como la administración pública, deberían promover un entorno empresarial favorable a los negocios. La administración debe estar orientada a los servicios y utilizar herramientas digitales para que los trámites sean más simples, rápidos y económicos.

Las pymes están preparadas para llevar a cabo las transiciones ¡Dejémoslas!

BIBLIOGRAFÍA

SMEUnited <https://www.smeunited.eu/>. Documentos y posicionamientos.

SHAPING EUROPE FOR CRAFTS AND SMES

Veronique Williams

Secretary General. SMEunited

1. An entrepreneurial Europe in the world

The past years have been demanding for all of us, and in particular for small and medium enterprises (SMEs). The pandemic resulted in the deepest recession Europe has seen since the second world war. The war against Ukraine, the related sanctions and the energy crisis hurt the whole society when recovering from the health crisis. At the same time, the European Union put in place an ambitious legal framework to drive the digital and green transition. These regulatory changes generate considerable adaptation requirements, especially for SMEs.

Small companies, in rural and metropolitan regions alike, provide for the daily needs of citizens, ensure employment and foster social cohesion. Owner-managers are interested in the long-term development of their company and the local economy, rather than boosting turnover and short-term gain. Crafts and SMEs are pacemakers to drive sustainable change and preserve heritage, values and know-how.

For SMEs to play their role successfully, policy makers in the European Institutions must respond to SMEs' specific characteristics. We have 25,8 million small and medium enterprises in Europe, compared to 43.420 large companies. The vast majority of companies in Europe –93,6%– have less than 10 employees. In these micro companies, the owner-managers work side by side with their employees, providing quality products and services to their customers. In addition, the entrepreneur manages the company, keeps up with business developments and new legislation, implements them in the company and takes care of administrative tasks.

Preparing for a new legislative term, the European Institutions received food for thought from Mr Draghi on the competitiveness of the European Union, Mr

Letta on the future of the single market and Mr Niinistö on security and preparedness of the Union.

For small and medium companies, it is key to tackle macro challenges as well as micro actions.

Actions to shape Europe for Crafts and SMEs

2. An entrepreneurial regulatory framework

An avalanche of new rules, in particular for the digital and green transition, has been codified in the past legislative EU mandate. The general legal framework is in place. Now focus must be on the implementation of these new rules, while supporting SMEs to adapt their business processes and business models. The EU must shift from delivering on law making to making law deliver.

Mr Draghi in his report *The Future of European Competitiveness* emphasised the importance of reducing regulatory burden imposed on EU companies.

2.1. Apply Think Small First principle

Europe's economy consists of 99.8% small and medium-sized enterprises, 93,6% even have no or fewer than 10 employees. Therefore, it is crucial that European and national legislation are drafted in a way that is feasible for small companies to apply.

The *Think Small First* principle was introduced by the Small Business Act in 2008 to change the mindset of policy makers and make them work on the basis of the capabilities of the smallest companies.

Hence, the starting point should be to elaborate legislation in such a way that even micro enterprises can apply it without additional help. If this is not feasible, SMEs should be provided with guidance, templates

and similar tools to facilitate compliance with the legislation. Additionally, support measures and mitigating measures have to be provided to allow SMEs to comply with the legislation. Moreover, simplification for SMEs has to be foreseen, in particular for reporting and documentation. Only as a last resort, SMEs should be exempted. When an exemption is put in place, policy makers should keep away from creating an *outlaw* status for those exempted and be aware of potential thresholds to growth. Moreover, trickle down effects, which burden SMEs unintentionally must be avoided.

2.2. *Less is more... Europe*

Putting in place an entrepreneurial regulatory framework means ensuring legislation which foresees provisions SMEs can comply with while running their business. As putting rules in place only makes sense when duly enforced, the legislator must ensure entrepreneurs have the right tools to comply with legislation. A clear and proportionate EU legislation is key to guarantee that SMEs are able to grasp the complexity of the texts and enable legislation to result in the intended objectives.

To direct efforts towards an efficient implementation of existing rules, we call to work with what already exists, rather than merely add on new rules with the risk to duplicate existing requirements. Moreover, there is a clear need to effectively coordinate between the obligations imposed by European legislation and those required by national legislation. Additionally, it is crucial that guidance, tools and templates to comply with new rules is available in due time, providing entrepreneurs with sufficient time to implement the required adaptations in their company.

This approach can be realised when the Commission delivers on a thorough SME test within the impact assessment. These must be applied on all legislative proposals, including delegated and implementing acts. Moreover, the indirect and cumulative impact of legislation on SMEs should be assessed. Furthermore, the European Parliament and Council should assess effects of amendments they put forward.

Finally, with the strong focus on the 25% reduction of reporting obligations, the Commission should fo-

cus on reducing time and human resources required for reporting and other administrative obligations in companies. The actual application of the one-in-several-out principle, including a comprehensive cost calculation of all adjustment and administrative costs, should be put in place. Moving forward, the Single Digital Gateway could become a channel to cover administrative procedures ensuring the once-only principle. By enhancing the digitalisation of procedures and documentation to fulfil reporting obligations, the platform could pursue the goal to rationalise requests for documentation, obligations, declarations made by the same company and make the information provided available to all administrations respecting privacy issues.

2.3. *Harmonise, standardise and simplify reporting requirements*

SMEs are willing to drive the twin transition. To do so, legislation such as the Corporate Sustainability Due Diligence Directive (CSDDD) must be proportionate and take into account what is feasible for European SMEs. European Sustainability Reporting Standards must provide entrepreneurs with simple, understandable standards, and templates to ease reporting obligations.

The voluntary standard for SMEs (VSME) to report under the CSRD should be published as quickly as possible, with simple requirements and templates. That VSME should be the standard for non-reporting SMEs and hence it must be avoided that large enterprises and banks request information on listed SME standard level (LSME) or more from SMEs. The European Commission should ensure a harmonisation of as many requirements as possible when implementing CSRD and Due Diligence Directive guarantee a level playing field within the EU, appropriate support, and coherence with other Union legislative acts pursuing the same objectives.

3. *A smooth transition to a digital, green and resilient economy*

With the transition to a digital, green and resilient economy, SMEs face new challenges to adapt their

business processes and business models and make the appropriate investments to future proof their activities. Additionally, uncertainties around how to implement the numerous new legislation and burdensome reporting requirements create unnecessary blockers for SMEs to green their businesses.

3.1. *Place SMEs as the driver of digitalisation*

Digitalisation and globalisation have radically changed the way consumers and companies are buying and selling. In a digital world, it is crucial to have data, interfaces and software at your disposal to have access to your customer. Digital platforms and Internet of Things (IoT) technologies are becoming indispensable for SMEs to sell products and services and develop their business models. The legal framework on access to markets, liability, rights and duties requires a tailored adaptation.

The Data Act, Data Governance Act, Digital Markets Act, Digital Services Act, and Artificial Intelligence Act put in place a basic framework for the digital markets to function. Now it is key to work on the correct implementation and further safeguards to guarantee the legislation develops the desired results.

First of all, the Commission should ensure that reporting duties from these Acts don't trickle down from large companies to SMEs in their value chains, as SMEs are not in the scope of these legislations.

The implementation of the Data Act should be closely monitored, in order to fulfill its aim and give SMEs fair access to data without facing undue trade secret protection or technical barriers by the lack of interoperability standards for data. The role of the European Data Innovation Board must be to guarantee that these conditions are met.

Additionally, compliance with data-sharing rules under the DMA must now fix the lack of actual access to data generated through business user activities on the major online platforms.

Furthermore, existing loopholes on the grounds for suspension and termination in the terms and conditions of online platforms should be fixed in the

Platform to Business Regulation, as the report on the first review of the implementation of the Regulation shows a low degree of alignment of online platforms. For instance a guarantee on the access to a full and exhaustive list of reasons for which their accounts can be suspended or terminated, at least 30 days before closure of the account should be implemented.

Concerning artificial intelligence (AI) several steps must be further taken. First, a swift development of Commission guidelines on how to apply the AI-act, thus supporting SMEs in assessing their risk level according to the Artificial Intelligence Act is recommended. The investment in research and development of ethical and responsible AI should be incentivised to ensure that Europe catches up and becomes a leader in setting global ethical standards. Linked to this action, adequate involvement of European SMEs in the governance bodies and standardisation development processes of AI must be guaranteed. The Commission should set up actions to promote awareness raising activities for SMEs to use artificial intelligence tools, notably through existing transparent and trustworthy foundation models, with the support of business organisations. And the EU intellectual property legislation requires a reform to enable SMEs to better protect their intellectual property in light of the interference of artificial intelligence in terms of innovating and protecting the tools of SMEs.

Making the digital market develop in the EU, demands adequate financial instruments to support the early and riskier stages of companies in their digital transition, such as financial incentives for new businesses, alternative finance (seed capital, fintech), assistance and consultancy to enable European SMEs to compete on a global scale.

3.2. *A climate-resilient European society*

Severe heatwaves, wildfires, floods and storms threaten the way we do business and run our daily lives. The long-term vision of a climate-resilient European society by 2050 as outlined in the framework of the EU Adaptation Strategy must be backed by concrete action and funding.

SMEs, in particular skilled crafts, are key enablers for effective climate adaptation measures. Therefore it is of key importance to raise awareness about insurance and risks linked to climate change. Additionally, showcasing best-practice examples of SMEs' adaptation measures and innovations on the Climate-ADAPT platform can broaden knowhow and preparedness across the EU. Given recent natural disasters, it is crucial to step up support for planning and implementing adaptation and preparedness actions at all levels and link EU-level solidarity with national measures.

3.3. *An enabling energy policy framework*

Targeted and effective support must be given to SMEs to make sure that they can afford the ticket for the energy transition journey. The EU should leave room for a market-based development of solutions for at least tripling renewable energy generation capacity and doubling energy efficiency by 2030. Any chosen measures must consider the unpredictability of technological development and the open technology principle. Reaching the EU's climate and energy targets will likely require all feasible technologies that enable clean energy production.

The energy market must become fair, well-integrated and resilient while free of fossil fuels as soon as possible, and at the same time expanding the electricity supply. This requires to carefully monitor, thoroughly enforce and if necessary further develop the reform of the electricity market design, in particular with respect to the dynamics of energy price formation on the wholesale market. Member States should be urged to responsibly phase out fossil fuel subsidies as soon as possible, while ensuring that there are alternative green financial incentives for SMEs, preventing carbon leakage from hard-to-abate industries, and setting the right tax incentives.

The implementation of the Energy Efficiency Directive's obligation for Member States should be monitored, to ensure local heating and cooling plans in municipalities with over 45.000 inhabitants, while respecting the open technology principle.

Action will be required to ambitiously speed up permitting, coordinating stable and affordable grid con-

nections for SMEs, and unlocking financial investments. For investments, funding for collective energy actions, positive energy districts, energy sharing and energy communities, must be further enabled while avoiding use of those models by dominant energy market players for speculative purposes.

3.4. *Make water a priority issue*

Access to safe, clean and affordable water is vital for SMEs and must become a priority issue. Climate change will further affect the availability, quality and quantity of water. The existing tools remain fragmented, and water-related objectives are not well integrated across EU policies.

A comprehensive European approach to water must integrate measures to improve the water network infrastructure, strengthen water resilience, tackle water pricing, ensure water distribution, address investment needs, and encourage innovation and collaborative business models.

Moreover, water should be seen as a fundamental element of the EU's industrial strategy, given the link between energy, water, transport, and critical raw materials. The *do no significant harm* principle has to be combined with a right for economic activities to consume water.

3.5. *Empower SMEs in circular business models*

The EU has put in place a series of ambitious measures for circular economy. The Circular Economy Action Plan can be an innovative growth strategy. However, the transition from linear to circular business models is complex and cannot happen overnight. An enabling framework supporting Crafts and SMEs at EU and national level is necessary.

Therefore, the first Eco-design work plan should follow a step-by-step approach based on a sound methodology and Extended Producer Responsibility Schemes (EPRs) must be proportionate for SMEs.

An EU-wide development of Circularity Hubs for SMEs should be promoted. Designed as a one-stop-shop

linked to SME organisations, they could offer tailored support to SMEs in their national language, enable them to connect and interact with each other, and provide easily accessible financial instruments for SMEs.

Clear rules should be proposed to apply end-of-life legislation for the most important waste flows, thus ensuring the availability of by-products and important secondary raw materials for the development of the circular economy in the EU, alongside a common standardisation process for waste to secondary raw materials.

4. A skilled workforce

SMEs face huge structural difficulties in recruiting qualified staff, amongst others due to demographic changes. The current tightness of the labour market strongly impacts SMEs' growth and competitiveness. SMEs call for an increased supply of skilled labour through the effective and rapid implementation of the measures foreseen in the EU Action Plan for Labour and Skills shortages.

4.1. Reduce labour shortages

Demographic changes in the EU will further decrease the number of people available in the labour market in the coming years, threatening the competitiveness and the survival of many SMEs.

To support SMEs in their recruitment process, the co-operation between the European network of Public Employment Services and social partners should be strengthened to find the best solutions to tackle labour shortages, with a specific focus on recruitment for SMEs. A swift adoption and deployment of the EU Talent Pool Regulation can facilitate to attract international talents.

Studies and mutual learning on key elements of performing labour markets, preventative measures to avoid people falling out of the labour market, career guidance throughout education and professional lives, migrant and refugee inclusion in SMEs can support Member States and social partners to develop the most appropriate policies.

4.2. Future proof skills policies

SMEs are the main employers in Europe and they contribute significantly to skills development in the Member States by providing a variety of practical training (vocational education and training, apprenticeships,...). The business organisations working with and for SMEs have developed programmes and education pathways that are highly responsive to enterprises, workers and more broadly to labour market needs and will continue to do so.

To prepare our education systems for the future, it is important to increase mutual learning at European level concerning successful reforms of the education systems, in particular Vocational Education and Training. The implementation of the various initiatives on Skills, like micro-credentials, individual learning accounts, upskilling pathways, mobility opportunities should receive adequate support from the European Union.

5. Finance for twin transition and investments

Strengthening innovation and private as well as public investments are crucial for a strong European economy. However, SMEs have limited access to external equity, risk capital is mainly provided by own funds (family and friends) and retention of profits. This is why SMEs, with cash flows continuously impacted by late payments, depend a lot on bank lending and a large majority will do so in the future. Moreover, the cost of financing increases due to higher interest rates. SMEs assess other forms of finance, allowing them to realise riskier projects, which they cannot finance with bank loans.

5.1. Guarantee payments on reasonable terms

The Commission published a proposal for a Regulation on combating late payment in commercial transactions. Long payment terms are hampering entrepreneurs' ability to generate cashflow and invest in the twin transition. EU law must ensure the cashflow is where it belongs.

The notion *grossly unfair* in the current legislation leaves too much room for discretion. A clear cap,

taking into account the place of SMEs in supply chains, should be put in place. Both B2B and B2G must be in the scope and payments to subcontractors should take place in due time. A phased introduction of the electronic invoice is recommended in order to improve payment control and subsequently, reduce payment terms. Member States must assess the national situation and provide the authorities with targeted and necessary resources to enforce the legislation.

5.2 *Alternative forms of finance*

Alongside credit-based financing, alternative forms of finance, like lending platforms, crowd-investment, venture and risk capital, equity and bond markets are more attractive for SMEs to finance riskier innovation and investment projects.

This requires easier access to data demanded by lenders and investors in SMEs, as foreseen with the European Single Access Point and the Financial Data Act, as well as other initiatives to provide, handle and protect financial data of SMEs. However, SMEs should provide data which are not publicly available only on a voluntary basis and it has to be ensured that the enterprise has full control over who is accessing their data. Furthermore, European programs should support financial literacy of SMEs and their awareness about alternative forms of finance.

5.3 *Progress with the Capital Market Union*

The creation of a European Capital Market Union, which allows SMEs to scale-up while keeping their business in Europe, and secure the necessary investments needed for the twin transition, should be speed up. To allow this shift, the EU should motivate Member States to modernise their tax regimes in order to provide tax incentives for private investors to finance companies and to eliminate tax disincentives for equity finance within SMEs.

Additionally, facilitating the process of public listing of SMEs and improving the participation of retail investors will mobilise the capital of all European citizens to further strengthen Europe. Finally, exploring the reintroduction of investment protection agreements, har-

monising certain parts of insolvency regimes (especially in case of cross-border insolvencies), and expanding the role of ESMA will create consistency in enforcement and improve (legal) certainty for cross-border investments.

5.4 *Financial instruments support SME finance*

Guarantees for loans, mezzanine instruments and securitisation have proved the most effective tools for public support of SME finance and have to continue in the next financial framework.

To further support the use of these instruments, the current eligibility criteria of SME programs must be maintained and mid-cap enterprises excluded to ensure program stability and effectiveness. A simplification of the reporting requirements in InvestEU should be implemented, as currently these requirements disincentivise intermediaries to use the SME window for programmes targeted to very small companies. Vigilance is recommended for the next multi-annual financial framework, to continue the provision of traditional small-scaled loan guarantees for crafts and SMEs and mezzanine finance instruments for riskier projects of SMEs.

5.5 *Access to green and transition finance for SMEs*

It is of key importance to prevent the risk that non-financial reporting burdens slow down or jeopardise SMEs' access to credit. SMEs are for good reason not directly in the scope of the regulatory framework for sustainable finance (i.e. taxonomy, corporate sustainability and due diligence reporting). At the same time, it is very difficult for SMEs to prove their sustainability and access support programs for green finance or green products offered by financial institutions. In addition, SMEs are more and more confronted with reporting demands in the supply chain or from banks when asking for loans.

Hence, the voluntary reporting standard for SMEs should cover the minimum requirements SMEs are requested to report in their supply chain and towards financial institutions. This should be set up in a modular approach, related to abilities and needs of different sizes of SMEs.

To prove sustainability within public support schemes, simplified and more harmonised criteria should be provided. Criteria, which SMEs cannot afford to assess and report in an economically sustainable manner must be deleted and SMEs excluded from taxonomy reporting and the Green Asset Ratio (GAR) as long as simple and feasible rules to prove eligibility and alignment with taxonomy criteria (SME Taxonomy) are not provided.

5.6. *Access to affordable insurances for climate events*

The unpredictability of climate events and the difficulty in measuring financial losses impact the availability and costs of insurance covering such risks. At the same time, SMEs need such insurances to mitigate the risks associated with climate events at affordable prices. Therefore, in order to encourage businesses to invest in climate related insurances, the premium should be at an affordable price. Adaptation measures must reduce the risks associated with climate events, insurance premia could be reduced, if risk reduction measures are implemented by the company itself or by public investments or subsidised insurance premiums and tax incentives for investments in risk mitigation could be incentivised. A diversification of the types of insurance options and related costs based on different categories of risks, types and sizes of companies and regions could be introduced to reflect on compulsory insurances for less frequent climate events. A public guarantee to insurers for losses exceeding a certain threshold, in order to reduce risk premia and to stabilise the market in the aftermath of significant climate events, could be another option to tackle this increasing challenge.

5.7. *Pay a fair share of taxes*

SMEs are confronted with high compliance costs required by complex tax regimes, especially for those with cross border activities. Digitalisation offers a significant potential to reduce administrative burdens and compliance cost for SMEs, which should be harvested. The final approval of the proposal for digitalisation of the VAT system is a step in the good direction. Especially, an expansion of the One-Stop-Shop for

VAT compliance and fair solutions for the treatment of platforms (deemed supplier approach) are crucial to improve the level playing field for SMEs. In addition, it is important to ensure a practical transition to digital VAT reporting for SMEs by providing realistic timeframes, guidance and support measures for their adaptation.

Furthermore, SMEs are confronted with higher effective tax rates compared to multinationals, because they are less able to exploit the different regimes for tax planning. Tax rules should ensure that all economic operators, independently from their size, sector and location, pay their fair share of taxes. Therefore, SMEs ask for a quick agreement at the OECD-level and a subsequent European Commission initiative for digital taxation at EU level. Moreover, Member States should find agreement on the proposal for a Head Office Taxation for SMEs (HOT) and progress the work on a common tax base for groups of companies acting in different Member States (BEFIT).

6. *A fair access to (digital) markets*

We celebrated 30 years of the Single Market in 2023. At that moment, the EU took stock of the achievements and flagged actions for improvement. The next mandate must unlock the full potential of the single market. SMEs' specific interests have to be considered so they can fully reap the benefits. Based on the Letta report published in April 2024, the Commission should prioritise abolishing the main barriers and developing its strategy around this objective.

6.1. *Unlock the full potential of the single market*

For a well-functioning single market, a uniform application, implementation and enforcement of existing single market rules is essential. This requires monitoring of legislation that has not been fully implemented, the deletion of any critical issues that have compromised its adoption and the introduction of obligations and/or sanctions to increase Member States compliance with the rules. The adoption of the economic dimension of the rule of law in the single market should also be strengthened.

The implementation of the Internal Market Emergency and Resilience Act should ensure free circulation of goods, workers, services, capital and data even in periods of crisis as well as technology and product neutrality in the single market.

6.2. *Bring trade policies closer to SMEs*

To foster internationalisation, the Access2Market platform has shown positive results. It is important that SMEs understand the possibilities free trade agreements (FTAs) can offer, based on more country-specific details on the benefits of international trade for the Member States.

Free Trade Agreements (FTAs) should continue to include and further improve an SME chapter, which should provide SME specific clauses and simplified procedures in order to reflect the specificities of SMEs and facilitate their internationalisation. Furthermore, these tailored provisions should be clearly explained to SMEs. The existing WTO SME initiative should be further improved, e.g. through an SME work program, and better coordination within WTO committees.

Concerning rules of origin, SMEs demand simplified and harmonised procedures in line with what is foreseen in the trade agreement with Canada (CETA). Furthermore, they ask to resume WTO negotiations on non-preferential rules of origin and advocate for globally simple, harmonised rules of origin to reduce burden on SMEs. Meanwhile, the European Commission could provide more guidance on the application of rules of origin before an FTA enters into force and establish a contact point for problems with the implementation of rules of origin.

On the other hand, EU openness must not undermine the viability of SMEs facing unfair competition from non-EU countries. Such unfair competition, must be tackled via existing trade defence instruments. Furthermore, the EU should take measures together with Member States to ensure better import controls by customs authorities in order to stop import of goods that do not meet EU standards, fight counterfeiting and IP rights infringements.

6.3 *Public procurement*

The current EU public procurement legislation from 2014 includes a list of obligations to facilitate the participation of SMEs in public tenders. However, many SMEs complain that public authorities are not applying these facilitation measures for SMEs.

The European Commission should monitor more closely the application of the provisions in the current directives, especially as regards the division into lots, the simplification related to qualification requirements, the avoidance of unnecessary criteria and the aim to contract with the economically most advantage tender in order to make contracts better accessible for SMEs with the aim to achieve at least 25% of contracts are won by SMEs. This might require the organisation of trainings for public procurers and interested companies on the application of these rules.

Furthermore, in general, more contracts should be awarded with a competitive procedure taking account of the 2023 report of the European Court of Auditors on public procurement—SMEs cannot compete on processes that they have not had a chance to respond to. This could be combined with awareness raising about buying local to stabilise regional economies and to reduce environmental impact.

6.4. *Standardisation, a strategic tool for the Single market*

Standardisation is an important strategic leverage in order to improve the efficiency of the Single Market. By having common standards, it becomes simpler and more efficient for European companies, and especially SMEs to prosper within the EU framework. The use of standards significantly eases compliance with legal requirements, ensures interoperability between different products and high quality for products while also guaranteeing the health and safety of consumers and users.

However, standards must take into account the specific characteristics of SMEs. Therefore, the inclusion of SME experts within the standardisation process should be further promoted. A one-stop shop could monitor and follow standardisation-related developments at national, European and International levels.

6.5. *Transition: towards an entrepreneurial society*

An effective European policy for Crafts and SMEs requires a holistic approach that takes all policy aspects and the specific impact of rules for SMEs fully into consideration. This policy should address all SMEs and respect their diversity with regards to size and characteristics, sector and position in the value chain. This policy should also cover the whole *lifecycle* of an SME from creation, development to transfer or second chance.

Policy makers as well as public administration should promote an entrepreneurial, business-friendly environment. Administration should be service-orientated and use digital tools to make procedures simpler, faster and cheaper.

SMEs are ready to drive the transitions. Let them!

BIBLIOGRAPHY:

SMEUnited <https://www.smeunited.eu/>. Documents and Positions Papers.



EL VALOR DE SER ECONOMISTA

Por estar colegiado tienes acceso gratuito a

Foro único y contacto con más de **55.000 colegiados** en toda España en ámbitos muy especializados

Asistencia a **actos y jornadas profesionales** presenciales o en streaming y disponibles en nuestro canal de **youtube** para su visualización en diferido

Acceso a la **revista *Economistas***, publicación especializada que edita el Colegio con artículos de actualidad sobre distintas áreas de la profesión

Apoyo en la búsqueda o cambio de trabajo, mediante la **Bolsa de empleo**

Convenios de colaboración con Organismos Públicos para tus trámites telemáticos propios y en nombre de terceros (AEAT, TGSS, Registros Mercantiles, etc...)

Turno de actuación profesional para facilitar la actuación de los colegiados como Peritos Judiciales, Auditores, Expertos, Administradores Concursales, Mediadores...

Cuenta de Correo Microsoft® Exchange Online con el dominio **@cemad.es**

Descuentos y ventajas -en formación, motor, ocio, viajes...- que harán que tu cuota colegial sea cero

Área de encuentro y salas de *coworking* a tu disposición

Y además

Formación de profesional a profesional en nuestra Escuela de Economía con importes de matrícula reducidos

Síguenos



MANTENER A LAS PYMES EUROPEAS VULNERABLES FUERA DE LOS TRIBUNALES Y JUZGADOS: ¿POR QUÉ Y CÓMO?

Morten Møller

Secretario general. Early Warning Europe Network ()*

RESUMEN

Muchos años de crecimiento estable tuvieron un precio: el crecimiento fue desigual en toda Europa y la exposición al riesgo fue, en retrospectiva, peligrosa. Ahora es el momento de asegurarse de que no solo los más aptos sobreviven a las múltiples crisis que afectan a Europa.

PALABRAS CLAVE

Preinsolvencia, Alerta temprana, Pymes, Quiebra, Resiliencia, Asesoramiento en crisis, Transición, Transmisión de empresas.

ABSTRACT

Many years of stable growth came with a price – the growth was uneven across Europe, and the risk exposure was –in hindsight– hazardous. Now is the time to make sure not only the fittest survive the multiple crises affecting Europe.

KEY WORDS

Pre-insolvency, Early warning, SMEs, Bankruptcy, Resilience, Crisis advice, Transition, Business transfer.

1. La marea económica está cambiando, pero ¿cómo?

Cada una de las perturbaciones que han sacudido la economía europea durante la última década ha acumulado presión sobre sus pymes, desde el *Brexit* hasta la covid-19, pasando por la invasión de Ucrania, el auge de los precios de la energía y los tipos de interés, por no hablar del cambio climático que deja a las pymes fuera del negocio a diario, sobre todo en España.

Muchos dieron por sentado el suministro de agua dulce, las tasas de interés cero y las largas cadenas de suministro, y la llamada de atención de estos últimos dos años ha sido dura. Poner en marcha o administrar una pequeña empresa hoy en día es cada vez más difícil. Y aun así, las pymes son los motores de la innovación, la creación de empleo, ecosistemas empresariales prósperos y comunidades locales saludables.

La marea está cambiando, y al igual que el crecimiento en los buenos años después de la crisis financiera se distribuyó de manera desigual entre regiones, industrias y profesiones, así será la crisis que se avecina. Y no hace falta decir que la crisis está en camino, y ya se puede sentir en las pymes que estaban muy expuestas al comercio con Ucrania y Rusia, que ahora es imposible, en el turismo del Reino Unido que está sufriendo tras el *Brexit*, en la producción intensiva en agua y energía que se ha encarecido o restringido, por nombrar algunos de los puntos a destacar. Y los ecosistemas empresariales contruidos en torno a estas industrias pueden acabar arruinados sin posibilidad de recuperación. Para ver un ejemplo a gran escala de un ecosistema empresarial sometido a una presión cada vez mayor, vale la pena observar las grandes industrias manufactureras que han desempeñado un papel clave en el impulso del crecimiento europeo desde la crisis financiera. La industria automovilística alemana se enfrenta a tasas de crecimiento negativas y despidos masivos, y con la gigantesca red de pymes que rodea a esta industria, estos recortes se sentirán en toda Europa.

(*) Este trabajo, por su procedencia, fue redactado originalmente en inglés y ha sido traducido internamente para su publicación, por ello incluimos ambos textos para mantener los matices específicos y concretos de ambos idiomas.

2. ¿Es esto solo la supervivencia del más apto?

Ahora bien, uno podría decir: ¿por qué no dejar que las pymes en apuros quiebren para que otras nuevas puedan ocupar su posición en el mercado? La idea es tentadora, especialmente porque permite a los responsables de la toma de decisiones elegir la opción de *no hacer nada*. El gran problema es que los nuevos no ocuparán su lugar. Las pymes vulnerables se encuentran muy a menudo en comunidades locales vulnerables, y cuando cierran los últimos negocios del área rural, local, comercial o urbana, es muy probable que no se muden nuevas personas a la zona, y entonces también se cerrarán la escuela y la ruta de autobús, entre otros. Entonces, incluso si alguien quiere iniciar un nuevo negocio allí, no puede porque la infraestructura básica ya no existirá. Una dimensión completamente diferente es, por supuesto, el impacto económico y personal de una bancarrota: el caso judicial cuesta dinero para los contribuyentes, los impuestos personales y corporativos no se pagan, los proveedores no reciben el pago y, a menudo, los exempresarios y sus familias sufren emocional y mentalmente por la bancarrota.

Este último punto no debe pasarse por alto, ya que la salud mental de los emprendedores es una dimensión clave de la resiliencia empresarial en las pymes. Siempre habrá altibajos en la propiedad y gestión de una pyme al mismo tiempo, pero estar en una crisis durante mucho tiempo afecta drásticamente al bienestar mental de los emprendedores, lo que a su vez hace que sea aún más difícil para ellos gestionar la crisis: ¿la empresa va mal porque no duermo bien, o es al revés? En este contexto, hay que tener en cuenta que los empresarios angustiados a menudo no buscan ayuda psicológica a tiempo: se sienten demasiado ocupados para pasar tiempo con un psicólogo, y muchos son *lobos solitarios* que construyeron el negocio ellos mismos a partir de sus propias ideas y trabajo duro, y es difícil darse cuenta de que estos valores no son suficientes para superar su problema actual. Además, la gran mayoría de las pymes europeas son empresas familiares, y las familias de los empresarios también sufren las dificultades. Los hogares rotos y la pobreza a menudo acompañan a una bancarrota-quiebra, y esto en sí mismo debería ser una razón suficiente para ayudar a las pymes a sobrevivir a las crisis. Si se necesita un argumento adicional, el

mero coste de proporcionar asistencia psicológica, psiquiátrica y social a este grupo de ciudadanos después de una quiebra, un gasto evitable si existe un sistema para ayudar a las pymes a prevenir la quiebra, debería ser un factor convincente a tener en cuenta por los responsables de la toma de decisiones.

Por lo tanto, podemos afirmar que dejar que las pymes vulnerables quiebren es un enfoque de muy alto coste sin ninguna garantía de éxito. Y en un sentido más amplio, también es factible señalar y destacar que el impacto de que los responsables de la toma de decisiones no hagan nada para mejorar las condiciones de las pymes europeas es monumental.

Y podemos llevar este pensamiento un paso más allá, evaluando los riesgos asociados a los desarrollos en curso que tienen un impacto muy directo en la gestión de una pyme. Para empezar, los consumidores reaccionan rápida y drásticamente a los acontecimientos políticos. Si la confianza de los consumidores empeora, esto afectará a todas las cadenas de valor en torno a industrias cíclicas como la construcción, el turismo, la hostelería o el comercio minorista. En otras palabras: si tienes miedo de perder tu trabajo en el corto plazo, no comprarás ese viaje de vacaciones o el garaje con el que soñaste. Y estos factores se están acumulando, además de los ya mencionados anteriormente: hay guerra y crisis casi a lo largo de las fronteras exteriores de la UE, y la relación comercial entre Europa y Estados Unidos y China es tensa.

¿Cómo será el impacto si una de estas crisis latentes o de baja intensidad de repente empeora mucho? Para tener una primera muestra de este panorama, basta con mirar el mercado actual para acceder al crédito por parte de las pymes. Los bancos están en modo crisis, y los préstamos a las pymes pueden ser un negocio arriesgado, incluso en tiempos de bonanza. Esto hace que sea cada vez más difícil para la pyme europea media, especialmente para las microempresas, que representan más del 93% de todas las empresas registradas en Europa, obtener este tipo de financiación. Si no puedes pedir dinero prestado, no puedes invertir. Y si no puedes invertir, no puedes innovar y crecer. Esta simple constatación ha abierto en los últimos años el mercado a esquemas de financiación alternativos, que van desde

los formales y profesionales –*business angels*, esquemas públicos de préstamos blandos, *factoring* de equipos, *crowdfunding*, etc.—, hasta los informales y poco profesionales, como los préstamos en el mercado gris o el aprovechamiento de recursos de familiares o amigos. Cada una de estas opciones conlleva riesgos específicos y requiere una sólida visión general por parte de cada pyme para acceder a ellas. La experiencia demuestra que la gran mayoría de los empresarios no tienen esta visión general y, por lo tanto, fracasan debido a circunstancias que podrían evitarse con la orientación adecuada de un experto, de un profesional adecuado.

3. Completando el contexto

Para matizar el panorama actual de las pymes europeas, también debemos tener en cuenta las múltiples transiciones que les afectan al mismo tiempo. La digitalización es un punto de partida obvio para esta visión general. Si sus competidores ya están utilizando la inteligencia artificial, la promoción de la marca en las diversas plataformas digitales, las ventas basadas en la web, las redes sociales, la optimización de motores de búsqueda, el software de inteligencia empresarial, las herramientas de calificación crediticia en línea, las soluciones de etiquetado de productos digitales, etc., y usted no lo hace, entonces perderán con el tiempo, y esto aunque solo sea la pyme promedio que hace negocios localmente. Porque tu red tradicional de socios comerciales locales también se digitaliza progresivamente, o las entidades desaparecen del mercado, y es imposible seguir haciendo negocios de la misma manera que antes.

La economía verde y circular es otro parámetro seguimiento de la competitividad. Hace unos años, muchos opinaban que las iniciativas ecológicas y circulares eran algo agradable o novedoso para tener y mostrar a sus socios comerciales, pero esencialmente eran principalmente con fines, digámoslo así, decorativos. Esto ha cambiado con los nuevos requisitos legales y un nuevo comportamiento de los consumidores. Un ejemplo reciente de la industria minorista de la moda lo ilustra: una cadena minorista de moda rápida intentó reverdecer su imagen instalando contenedores de reciclaje en sus tiendas, pero en su lugar se enfrentó a una ola de críticas de los consumidores y a una mala publicidad

en las redes sociales, un lugar de encuentro privilegiado para sus principales clientes, por no reciclar realmente la ropa de segunda mano, por no hacer nada con respecto a sus condiciones de producción en países del tercer mundo y por quemar la ropa no vendida del año pasado. Con consumidores críticos y fuertes canales de comunicación para sus críticas, todas las empresas tendrán que pasar de la mera decoración a la sustancia, al fondo. La legislación europea está imponiendo requisitos en materia de documentación y trazabilidad que poco a poco afectarán a cada vez más empresas europeas. Por el momento, solo las grandes están sujetas a los requisitos ESG, pero muy pronto, cualquier pyme que haga negocios con estas grandes corporaciones o con el sector público despertará y tendrá que afrontar esta nueva realidad.

Otra transición que a veces tiende a pasar desapercibida es la de las transmisiones o sucesiones de empresas. Los jóvenes tienen las mejores opciones de la historia para mudarse a otro lugar para estudiar y trabajar, y aprovechan esta oportunidad. Entonces, ¿quién debería hacerse cargo de los negocios de sus padres? Volver, por ejemplo, a un pueblo extremeño para hacerse cargo de una pequeña tienda quizás no es muy atractivo para un joven de veinticinco años que ha probado la vida urbana de Madrid u otra gran ciudad, sin minusvalorar para nada esta u otras regiones excelentes y todas las salidas profesionales que allí se encuentran. Esto es especialmente cierto en Europa del Este, donde hubo una ola de nuevas empresas a principios de la década de 1990 después de la caída del muro. Ahora, todos estos empresarios se están jubilando. Al mismo tiempo, algunos países de Europa del Este han perdido más del 25% de su población porque los jóvenes y talentosos se han trasladado a Occidente, así que ¿quién se hará cargo de todas estas pymes en sociedades en las que hay más personas mayores que jóvenes, y en las que hay un desajuste en las habilidades y la geografía entre las personas y las pymes?

4. ¿Qué podemos hacer?

La buena noticia es que las soluciones ya existen y han demostrado su eficacia durante décadas en diferentes contextos nacionales. Como vimos anteriormente, los

factores de riesgo comunes para las pymes incluyen brechas de habilidades, falta de redes relevantes y conocimiento de cómo manejar desafíos o transiciones específicas, y existe una cura, una solución para ello.

La solución comienza con la educación financiera. Todas las nuevas empresas deben contar con la ayuda de su sistema público de apoyo a las empresas, la asociación profesional y la formación profesional para tener un cierto nivel mínimo de conocimientos de gestión antes de empezar. El presupuesto, la contratación, la estrategia y la financiación son elementos clave para crear empresas resilientes y, como tales, deberían estar en la agenda de cualquier curso para las *startups*. Y también debe haber ofertas de este tipo disponibles para los sucesores en las empresas familiares. La responsabilidad de esto recae en los políticos, por supuesto, pero también en las cámaras de comercio, el sector educativo y las asociaciones de empresarios. ¡En un mundo de ensueño, el emprendimiento será un tema en la escuela secundaria!

Tanto para las *startups* como para las empresas establecidas, también debe ser una prioridad conocer los primeros signos, tempranos y aún manejables de una próxima crisis en la empresa. La directiva de insolvencia de la UE de 2019 (1) ofrece algunas buenas herramientas para ello en su artículo 3, titulado *Alerta temprana y acceso a la información*.

En pocas palabras, se trata de detectar estos primeros signos tan pronto como se hagan evidentes para el empresario, para los acreedores o para otras partes interesadas. Puede tratarse de un impago del IVA, de una línea de crédito sobregirada, de una factura de luz impagada o de cualquier otra señal ante la que se pueda reaccionar. La explotación del *big data* y la combinación de diferentes fuentes de datos sigue siendo una perspectiva muy interesante para el futuro, lo que permitirá que esta detección sea más detallada, precisa y oportuna a lo largo de los años. Y evidentemente, el contador, el economista-contable, juega un papel clave de detección para aquellas pymes que cuentan con este tipo de profesionales, ya que esta persona suele tener una mejor visión general y mejores habilidades para entender el desarrollo de las finanzas de la empresa que los propietarios.

Después de la detección viene la alerta. Es un ejercicio delicado pero de valor añadido asegurarse de que la alerta llegue al propietario de la pyme —no a un auxiliar subalterno de la contabilidad, ni a los acreedores ni a nadie más— y que explique claramente por qué es necesario alertar, cuáles son las consecuencias de no reaccionar ante ella, qué opciones tiene el empresario en la situación actual y dónde buscar información y asistencia. Debe comunicarse de una manera que motive al emprendedor a buscar ayuda, pero no debe alarmar tanto a los emprendedores como para que reaccionen desesperados despidiendo empleados al azar, huyendo a otro país o algo por el estilo.

Informar a los empresarios sobre sus opciones en una situación de crisis o en un estado de preinsolvencia significa darles acceso a información relevante en la realidad. Debe ser un recurso localizable, accesible y comprensible, también para emprendedores sin formación académica. Tiene que ser fácil para los empresarios obtener una visión general de sus posibilidades y debe indicar claramente dónde obtener asistencia experta para navegar por la crisis que afecta a la empresa o, si un cierre es la opción más realista, cerrar la empresa de manera legal, transparente, organizada y honesta.

Por último, y creo que esta es la herramienta más importante, los empresarios en crisis deben tener un lugar al que acudir y buscar ayuda experta. Cuando una pyme se encuentra en dificultades, la mayoría de las veces el propietario pierde la visión general y necesita ayuda de expertos para conseguirlo. Sin embargo, las pymes y las microempresas en particular no suelen contar con este tipo de recursos especializados en su organización o red. Si lo hubieran hecho, es muy probable que hubieran evitado la crisis en primer lugar. La asistencia experta debe ser oportuna, no dejar a los empresarios esperando durante semanas o meses, momento en el que puede ser demasiado tarde. Debe ser competente y persistente, garantizando que los empresarios se encuentren con un experto que realmente pueda responder a sus preguntas y brindarles la ayuda que necesitan y que no se rindan ante el primer obstáculo. Debe ser confidencial e imparcial, actuando únicamente en interés del empresario, no de los acreedores ni de las autoridades y no transmitiéndoles ninguna información sin informar

al empresario. Y, por último, debe ser gratuito para el empresario: incluso una pequeña cuota puede ser una barrera cuando el negocio está en bancarrota o quiebra. Para que un plan de asistencia alcance este equilibrio entre puntualidad, competencia, perseverancia e imparcialidad, los mentores empresariales son una fuente obvia de experiencia. Son experimentados, competentes, maduros y personalmente robustos, y ellos mismos son propietarios o gerentes de negocios actuales o anteriores. Esto les da una excelente posición de partida para cerrar la brecha de confianza que tan a menudo existe cuando un emprendedor está en crisis. Los mentores, al ser empresarios de alto nivel, pueden ver las cosas desde la perspectiva de los empresarios en apuros y relacionarse con las dificultades tanto a nivel corporativo como personal.

Uno podría pensar que tal sistema costará una fortuna, pero este no es el caso. Tomando como ejemplo mi país de origen, Dinamarca, la autoridad tributaria alerta a través de mensajes digitales automáticos cada vez que una empresa no paga un IVA o impuestos por encima de un umbral mínimo. Informa al empresario de la existencia del programa *Early Warning Denmark*, en el que consultores especializados del sistema público de apoyo a las empresas diagnostican a las pymes y las ponen en contacto con un mentor empresarial experimentado. Luego, los mentores trabajan con el emprendedor en la planificación de la salida de la crisis y apoyan la ejecución del plan. Los mentores trabajan de forma gratuita, la alerta está automatizada, el coste total del sistema es mínimo y devuelve millones al erario cada año por el éxito de las entregas, los cierres optimizados, los conflictos resueltos extrajudicialmente, etc.

Curiosamente, mientras que se podría suponer que este enfoque solo funciona en ciertas culturas o tradiciones empresariales, este concepto ya ha demostrado ser exitoso en más de la mitad de los países de la UE, incluso a nivel regional en España. Supongo que hay líderes empresariales sénior o jubilados en todas partes que sienten que su conocimiento puede beneficiar a las industrias que conocen de memoria y que realmente quieren ayudar a los demás. Esto puede ser especialmente cierto para los fundadores de empresas que se jubilan y pasan la empresa a un miembro de la familia.

Después de una carrera ocupada y exitosa, puede ser difícil encontrarse de repente aislado de la vida empresarial, y la tutoría puede ser una forma de mantener actualizados el conocimiento y la red de contactos mientras se hace el bien a los demás.

La directiva de la UE sobre insolvencia ya se ha incorporado a la legislación nacional de los 27 países de la UE, pero con niveles muy diferentes de ambición y éxito. Tal y como ha afirmado el comisario saliente de Justicia de la UE, Didier Reynders, *no puede haber alerta sin asistencia y no puede haber asistencia sin alerta*. Lamentablemente, este objetivo sigue sin cumplirse en varios países de la UE sin ninguna razón lógica, y en algunos países de la UE existe la creencia generalizada de que las herramientas de autodiagnóstico en línea o un procedimiento judicial optimizado serán suficientes. El problema es que las pymes podrían estar muertas cuando lleguen a esta etapa.

5. Pero, ¿qué puede hacer una pyme ante las megatendencias del mercado?

Como cantaba el cantante de REM Michael Stipe, *la gente se ahoga y la gente surfea*. Las olas que azotan la economía europea estos años traen consigo nuevas oportunidades de negocio para quienes se atreven a surfearlas. Y no solo para los jóvenes especialistas en tecnología. Solo tenemos que echar la vista atrás un par de años para ver cómo las industrias antiguas y establecidas, como la farmacéutica y la militar, pueden generar nuevas oportunidades para las pymes. Cuando la covid-19 creó una escasez de más o menos todo tipo de protección personal, las destilerías de licores de frutas pequeñas y anticuadas cambiaron para hacer alcohol para la desinfección de manos. Cuando las reservas de peces se agotaron en aguas europeas, los pescadores en bancarrota dieron un nuevo uso a su conocimiento local de los mares para transportar componentes de molinos eólicos en alta mar. Cuando la industria armamentística europea se vio repentinamente abrumada por los nuevos pedidos para Ucrania, los comerciantes locales de chatarra se convirtieron en parte de sus cadenas de suministro. De hecho, las viejas habilidades se pueden utilizar para satisfacer las nuevas necesidades del mercado.

A la vuelta de la esquina se abren nuevas perspectivas para hacer negocios en la transición ecológica. Las nuevas normas sobre eficiencia energética en los edificios supondrán un trabajo para los constructores inteligentes. La demanda de los consumidores de alimentos de origen vegetal dará trabajo a los agricultores, minoristas y restaurantes más activos e inteligentes. Y en este proceso, los responsables de la toma de decisiones tienen la tarea de prestar atención a lo que existe y ya funciona con éxito, como la tutoría personal como forma de salir de las crisis, y ayudar a las pymes a adaptarse a los cambios del mercado.

6. Como conclusiones finales

La prevención es clave cuando se trata de mantener a las pymes europeas en el mercado, en su negocio, y la alternativa de dejarlas fracasar es muy poco atractiva para las pymes, el mercado, las comunidades locales y los contribuyentes. Y para tener buenos esquemas de prevención y gestión de crisis, todas las sociedades deben centrarse en las habilidades de gestión: debe haber un enfoque de alta prioridad en formarlas y orientarlas en la creación y gestión de una *startup*, y un enfoque igualmente fuerte en mejorarlas cuando un especialista las ayude a navegar una crisis. Además, la sociedad se beneficia mucho al apoyar el proceso de transmisión de habilidades a la siguiente generación en las empresas familiares y mejorar aún más las habilidades de estos sucesores. Y, por último, debe haber un apoyo fácilmente accesible para replantear las habilidades y su uso cuando el mercado exija algo nuevo.

Por último, al mirar hacia una nueva crisis, las personas tienden a mirar hacia atrás en el tiempo para aprender de cómo se gestionaron otras crisis en el pasado. Y, de hecho, hay un ejemplo sorprendente de una época en la que Europa estaba unida por el comercio transfronterizo basado en la fabricación a larga distancia y de

múltiples componentes y en cadenas de suministro largas y complejas, en las que los sistemas económicos y políticos que controlaban el comercio y las cadenas de valor se enriquecieron y fortalecieron. Este sistema se vio afectado por el impacto simultáneo de la guerra en países vitales en las cadenas de valor, el deterioro de las relaciones políticas en todo el continente que afectó la economía y el comercio, una serie de desastres naturales y factores de cambio climático que obstaculizaron la economía en ese momento. Las cadenas de valor y las estructuras comerciales dominantes colapsaron, tras lo cual los consumidores cambiaron sus preferencias y buscaron nuevos productos que dependieran menos de las rutas comerciales internacionales en funcionamiento. Estos acontecimientos acabaron cambiando la faz del comercio y la política en Europa y condujeron a... ¡el fin de la edad de bronce!

NOTA

- (1) Directiva de la UE 2019/1023, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32019L1023&qid=1730280851285>.

BIBLIOGRAFÍA

- Communication from the European Commission (2020), An SME Strategy for a sustainable and digital Europe. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52020DC0103>.
- EUIPO (2024), Ideas Powered for Business Talk: Just starting a business? Find out how to be resilient. YouTube: <https://www.youtube.com/watch?v=z06j6jT2mlA>.
- Forestieri, I. y Paech, P. (2019), «Mediation of Financial Disputes», en Titi, C. y Fach Gómez, K. (eds.), *Mediation in International Commercial and Investment Disputes*, Oxford University Press, págs. 207-222.
- Paulus, Christoph y Dammann, Reinhard (2020), European Preventive Restructuring, Article-by-Article Commentary. Beck, Hart & Nomos.
- Viljamaa, Anmari; Joensuu-Salo, Sanna y Varamäki, Elina (2024), *Letting go is hard to do*, Seinäjoki University of Applied Sciences, Finlandia.

KEEPING VULNERABLE EUROPEAN SMES OUT OF COURT: WHY AND HOW?

Morten Møller

Secretary-General, Early Warning Europe Network

1. The economic tide is turning, but how?

Each of the shocks that have rocked European economy for the last decade have piled pressure on its SMEs – from Brexit to Covid-19 to the invasion of Ukraine to the boom in energy prices and interest rates, let alone climate change that puts SMEs out of business daily, not least in Spain.

Many took freshwater supply, 0-interest rates and long supply chains for granted, and the wakeup call these last couple of years has been harsh. Starting or running a small business today is increasingly difficult. And still, the SMEs are the motors of innovation, job creation, thriving business ecosystems, and healthy local communities.

The tide is turning, and just like the growth in the good years after the financial crisis was unevenly distributed between regions, industries and professions, so will the upcoming crisis be. And needless to say, the crisis is on its way, and it can already be felt by SMEs that were heavily exposed to trade with Ukraine and Russia which is now impossible, tourism from the UK which is suffering after Brexit, water- and energy intensive production which has become expensive or restricted, just to name a few. And the business ecosystems built around such industries may end up ruined beyond repair. For a large-scale example of a business ecosystem under increased pressure, it is worth looking at the large manufacturing industries that have played a key role in driving European growth since the financial crisis. The German car industry is looking into negative growth rates and mass layoffs, and with the gigantic network of SMEs surrounding this industry, these cutbacks will be felt all over Europe.

2. Is this just survival of the fittest?

Now, one might say: why not let the struggling SMEs go bankrupt so that new ones can take their market position? The thought is tempting, especially because it allows decisionmakers to choose the *do nothing* option. The big problem is that new ones will not take their place. Vulnerable SMEs are very often found in vulnerable local communities, and when the last businesses in the village close, it is very likely that new people will not move to the area, and then the school and the bus route will also close. So even if someone wants to start a new business there, they can't because basic infrastructure will no longer exist. A whole different dimension is of course the economic and personal impact of a bankruptcy: the court case costs money for the taxpayers, personal and corporate taxes are left unpaid, suppliers do not get paid, and often the former entrepreneurs and their families suffer emotionally and mentally from the bankruptcy.

This last point should not be overlooked, as entrepreneurs' mental health is a key dimension of business resilience in SMEs. There will always be ups and downs in owning and managing an SME at the same time, but being in a crisis for a long time affects the entrepreneurs' mental wellbeing dramatically, which in turn makes it even harder for them to manage the crisis: is the company going badly because I don't sleep well, or is it the other way around? In this context, it should be noted that distressed entrepreneurs often do not seek psychological help in time: they feel too busy for spending time with a psychologist, and many are *lone wolf* characters who built the business themselves based on their own ideas and hard work, and it is difficult to realise that these values are not enough to overcome a problem now. On top of this, the vast

majority of European SMEs are family businesses, and the entrepreneurs' families also suffer from the distress. Broken homes and poverty often accompany a bankruptcy, and this in itself should be a good enough reason to help SMEs survive crises. If an extra argument is needed, the mere cost of providing psychological, psychiatric and social assistance to this group of citizens after a bankruptcy, an avoidable expense if there is a system in place to help the SMEs prevent bankruptcy, should be a convincing factor to consider by decisionmakers.

So, let us affirm that letting vulnerable SMEs go bankrupt is a very expensive approach with no guarantee of success. And in a broader sense, let us also assert that the impact of decisionmakers doing nothing to improve the conditions of European SMEs is monumental.

And we can take this thought one step further by assessing the risks associated with ongoing developments that have a very direct impact on running an SME. For a start, consumers react swiftly and drastically to political developments. If consumer confidence worsens, this will impact all value chains around cyclical industries like construction, tourism, hospitality or retail. In other words: if you are afraid to lose your job soon, you will not buy that holiday trip or garage that you dreamt of. And these factors are piling up, on top of the ones already mentioned above: there is war and crisis almost all along the external borders of the EU, and the trade relationship between Europe and the US and China is strained.

What will the impact look like if one of these latent or low-intensity crises suddenly gets a lot worse? To get a first taste of this scenario, one should simply look at the current market for accessing credit as an SME. The banks are in crisis mode, and lending to SMEs can be risky business, even in good times. This makes it increasingly harder for the average European SME, especially microbusinesses which make up more than 93% of all registered companies in Europe. If you cannot borrow money, you cannot invest. And if you cannot invest, you cannot innovate and grow. This simple observation has in recent years opened up the market for alternative funding schemes, rang-

ing from the formal and professional ones –business angels, public soft-loan schemes, equipment factoring, crowdlending etc.– to the informal and unprofessional ones such as grey-market borrowing or drawing on resources from family or friends. Each of these options comes with specific risks and requires a strong overview by the individual SME owner to access. Experience shows that the vast majority of entrepreneurs do not have this overview and thus fail due to circumstances that could be avoided by proper expert guidance.

3. Completing the context

To nuance the picture of where the European SMEs stand today, we must also consider the multiple transitions affecting them at the same time. Digitalisation is an obvious place to start this overview. If your competitors are already using artificial intelligence, platform branding, web-based sales, social media, search engine optimisation, business intelligence software, online credit rating tools, digital product labelling solutions etc., and you don't, then you will lose over time, also if you are just the average SME doing business locally. Because your traditional network of local business partners also digitalises progressively, or the entities disappear from the market, and it is impossible to keep doing business the same way as before.

The green and circular economy are another parameter of competitiveness. A few years back, many held a view that green and circular initiatives were a nice thing to have and to show to your business partners, but essentially, they were mainly for decoration purposes. This has changed with new legal requirements and a new consumer behaviour. A recent example from the fashion retail industry illustrates this: a fast-fashion retail chain tried to green its image by installing recycling containers in their shops but instead faced a wave of consumer criticism and bad publicity on social media, a prime meeting place for its core customers, for not actually recycling the second-hand clothes, for not doing anything about its production conditions in third-world countries and for burning last year's unsold clothes. With critical consumers and strong communication channels for their criticism, all busi-

nesses will have to move from decoration to substance. European legislation is imposing requirements on documentation and traceability that will gradually affect more and more European businesses. For the moment, only the big ones are subject to ESG requirements, but very soon, any SME that does business with these big corporations or with the public sector will wake up to this new reality.

Another transition that sometimes tends to fly under the radar is that of business transfers. Young people have the best options in history for moving somewhere else to study and work, and they take this chance. So, who should take over their parents' businesses? Going back to a village in Extremadura to take over a small shop is not very attractive for a 25-year-old who has tasted the city life in Madrid and all the career opportunities there. This is especially true in Eastern Europe where was a wave of startups in the early 1990s after the fall of communism. Now, all these ageing entrepreneurs are retiring. At the same time, some Eastern European countries have lost more than 25% of their population because young, talented people have moved to the West, so who will take over all these SMEs in societies where there are more old than young people, and where there is a mismatch in skills and geography between the people and the SMEs?

4. What can we do?

The good news is that the solutions already exist, and they have proven themselves for decades in different national contexts. As we saw above, common risk factors for SMEs include skills gaps, lack of relevant networks, and knowledge of how to handle specific challenges or transitions, and there is a cure for these.

The solution starts with financial literacy. All startups should be supported by their public business support system, professional association and vocational school to have a certain minimum level of managerial knowledge before starting. Budgeting, contracting, strategy, financing are all elements of creating resilient businesses, and as such, they should be on the agenda of any course for startups. And there must be such offers available for successors in family businesses too. The responsibility for this lies with the politicians, of

course, but also with the chambers, the education sector and the employers' associations. In a dream world, entrepreneurship will be a topic in secondary school!

For startups as well as for established companies, it should also be top priority to know about the first small, early and manageable signs of an upcoming crisis in the company. The EU's insolvency directive from 2019 (1) gives some good tools for this in its article 3 named *early warning and access to information*.

In a nutshell, it is about detecting these early signs as soon as they become evident to the entrepreneur, to creditors or to other stakeholders. It could be a missed VAT payment, an overdrawn credit facility, an unpaid electricity bill or any other sign that can be reacted upon. Exploiting big data and combining different data sources remains a very interesting prospect for the future, which will allow this detection to get more detailed, accurate and timely over the years. And evidently, the accountant plays a key detection role for those SMEs that have a professional accountant, as this person often has a better overview and better skills for understanding the development of the company's finances than the owners do.

After detection comes alert. It is a delicate yet value-adding exercise to make sure the alert reaches the owner of the SME –not a junior assistant in the accountancy, not the creditors or anyone else– and that it explains clearly why there is a need to alert, what the consequences are of not reacting to it, which options the entrepreneur has in the current situation, and where to seek information and assistance. It must be communicated in a way that motivates the entrepreneur to seek help, but it should not alarm the entrepreneurs so much that they react in desperation by firing employees randomly, running off to another country or anything like that.

Informing the entrepreneurs about their options in a crisis situation or in a state of pre-insolvency means giving them access to relevant information in reality. It must be a findable, accessible and understandable resource, also for non-academic entrepreneurs. It has to be easy for the entrepreneurs to get an overview of their possibilities, and it must indicate clearly where to get expert assistance to navigate the crisis affecting

the company or – if a closure is the most realistic option – to close the company in a lawful, transparent, organised and honest way.

Finally, and I believe this is the most important tool, the entrepreneurs in crisis must have a place to go and seek expert assistance. When an SME falls into distress, the owner more often than not loses the overview and needs expert help to get this. However, SMEs and micro companies in particular usually do not have this kind of specialised resources in their organisation or network. If they did, there is a good chance that they would have avoided the crisis in the first place! The expert assistance must be timely, not leaving the entrepreneurs waiting for weeks or months, by which time it may be too late. It must be competent and persistent, ensuring that entrepreneurs meet an expert who can actually answer their questions and give them the help they need, and who does not give up at the first obstacle. It must be confidential and impartial, acting only in the interest of the entrepreneur, not of the creditors or the authorities and not passing any information to them without informing the entrepreneur. And finally, it must be free of charge for the entrepreneur – even a small fee can be a barrier when the business is broke. For an assistance scheme to reach this balance of timeliness, competence, perseverance and impartiality, business mentors are an obvious source of expertise. They are experienced, competent, mature and personally robust, and they themselves are current or former business owners or managers. This gives them a great starting position for bridging the confidence gap that so often exists when an entrepreneur is in crisis. The mentors themselves being senior businesspeople, they can see things from the struggling entrepreneurs' perspective and relate to the difficulties at corporate as well as personal level.

One might think that such a system will cost a fortune, but this is not the case. Taking my home country, Denmark as an example, the alert happens via automatic digital messaging by the tax authority whenever a business misses a VAT or tax payment above a minimum threshold. It informs the entrepreneur of the existence of the programme *Early Warning Denmark*, where specialised consultants from the public business support system diagnose the SME

and connect it to an experienced business mentor. The mentors then work with the entrepreneur on planning the way out of the crisis and supporting the execution of the plan. The mentors work for free, the alert is automated, the overall cost of the system is minimal, and it returns millions to the public treasury each year from successful turnarounds, optimised closures, resolved conflicts out of court etc.

Interestingly, whereas one could suppose that such an approach only works in certain cultures or business traditions, this concept has already proven successful in more than half of the EU countries, including at regional level in Spain. I suppose there are senior or retired business leaders everywhere who feel that their knowledge can benefit the industries they know by heart, and who genuinely want to help others. This may be especially true for business founders who retire and pass on the company to a family member. After a busy and successful career, it can be difficult to suddenly find yourself cut off from business life, and mentoring can be a way to keep one's knowledge and network updated while doing good for others.

The EU's insolvency directive is already implemented into national law in all 27 EU countries but with very different levels of ambition and success. As stated by the outgoing EU Commissioner of Justice Didier Reynders, *there can be no alert without assistance and no assistance without alert*. This objective remains sadly unfulfilled in several EU countries for no logical reason, and there is a common belief in some EU countries that online self-diagnosis tools or an optimised in-court procedure will do the trick. The problem is that the SMEs could be dead by the time they get to this stage.

5. But what can an SME do about the megatrends in the market?

As REM singer Michael Stipe sang, *people drown and people surf*. The waves that batter the European economy these years also bring new business opportunities for those who dare to surf them. And not only for young, tech-savvy specialists. We only need to look back a couple of years to see how old, established industries like pharmaceutical and military can yield

new opportunities for SMEs. When the Covid-19 created a shortage of more or less all types of personal protection, small and old-fashioned fruit liquor distilleries switched to make alcohol for hand disinfection. When fish stocks were depleted in European waters, bankrupt fishermen put their local knowledge of the seas into new use for transporting offshore windmill components. When the European armament industry was suddenly overwhelmed with new orders for Ukraine, local scrap metal dealers became part of their supply chains. Old skills can indeed be used to meet new market needs!

Just around the corner lie new prospects for making business on the green transition. New rules on energy efficiency in buildings will mean work for smart builders. Consumer demand for plant-based food will give work to smart farmers, retailers and restaurants. And in this process, the decisionmakers have a task to pay attention to what exists and works successfully already, such as hand-held mentoring as a way out of crises, and to help the SMEs adapt to the changing market.

6. To sum up

Prevention is key when it comes to keeping European SMEs in business, and the alternative of letting them fail is very unattractive for the SMEs, the market, the local communities and the taxpayers. And to have good prevention and crisis management schemes, every society needs to focus on management skills: there should be a high-priority focus on learning them as a startup, and an equally strong focus on improv-

ing them when being helped by a specialist to navigate a crisis. In addition, society gains so much from supporting the process of passing skills on to the next generation in family companies and further upskilling these successors. And finally, there should be easily accessible support for rethinking the skills and their use when the market demands something new.

Finally, gazing into any new crisis, people tend to look back in time to learn from how other crisis were managed in the past. And there is actually a striking example of a time when Europe was bound together by cross-border trade based on long-distance, multi-component manufacturing and long, complex supply chains, in which the economic and political systems that controlled the trade and value chains grew richer and stronger. This system was hit by the simultaneous impact of war against vital countries in the value chains, deteriorated political relations across the continent affecting the economy and trade, a series of natural disasters, and climate change factors that hampered the economy at the time. The dominant value chains and trade structures collapsed, after which the consumers changed their preferences and looked to new products that were less dependent on functioning international trade routes. These developments ultimately changed the face of trade and politics in Europe and led to ... the end of the Bronze Age!

NOTE

(1) EU directive 2019/1023, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32019L1023&qid=1730280851285>.

LA EXPERIENCIA DE COFIDES EN LA GESTIÓN DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS DE LA UNIÓN EUROPEA

Ángela Pérez

Presidenta y consejera delegada. COFIDES, S.A., S.M.E.

RESUMEN

Este artículo analiza la experiencia de la sociedad mercantil estatal COFIDES en la gestión de los instrumentos de cooperación financiera de la Unión Europea y su papel para la movilización de inversión privada en el marco de la estrategia europea *Global Gateway*.

PALABRAS CLAVE

Financiación del desarrollo, Unión Europea, Sector privado, *Global Gateway*, Instituciones financieras de desarrollo, Europa Global/NDICI, COFIDES.

ABSTRACT

This article analyzes the experience of Spain's financial institution COFIDES in the management of the European Union's financial cooperation instruments and its role for the mobilization of private sector investments within the framework of the EU Global Gateway strategy.

KEY WORDS

Development finance, European Union, private sector, Global Gateway, development finance institutions, Europe Global/NDICI, COFIDES.

1. Contexto: el papel actual de la UE en la financiación del desarrollo

La Unión Europea (UE) y sus Estados miembros son en conjunto el principal donante mundial de ayuda oficial al desarrollo. La cooperación al desarrollo es una competencia compartida de la UE con sus Estados miembros y en la práctica el nivel de colaboración es tal que las agencias de desarrollo e instituciones financieras nacionales ejecutan una gran parte de los programas financiados por la Unión.

En este sentido, la política de ayuda al desarrollo ocupa un lugar central en la acción exterior de la UE. Tiene como fin reducir y, en último término, erradicar la pobreza, y es fundamental en la respuesta de la Unión a la Agenda 2030 de las Naciones Unidas para el Desarrollo Sostenible (la denominada *Agenda 2030*) en los países socios. Este es el término utilizado para referirse de forma global a los países con los que colabora en su acción exterior, incluidos los que reciben ayuda al desarrollo, y que incluye países en desarrollo receptores de ayuda oficial al desarrollo (AOD), países de vecindad europea, países ACP y países estratégicos de América Latina y Asia. Entre los grandes objetivos estratégicos de la política de

cooperación al desarrollo de la UE figuran fomentar el crecimiento sostenible, defender los derechos humanos y la democracia, lograr la igualdad de género, promover la paz y las sociedades inclusivas y superar los desafíos ambientales y climáticos. El papel y relevancia del sector privado, tanto el local en destino como el europeo, es igualmente crucial y ha ganado progresivamente peso en el diseño de buena parte de los instrumentos y programas puestos en marcha en los últimos años.

Descendiendo a cómo la UE ejecuta sus políticas de apoyo a los países socios, hay que destacar que este proceso se lleva a cabo principalmente mediante el fomento de un desarrollo económico sostenible y sobre la base de la estabilidad política. Como se mencionaba, el objetivo a largo plazo es la erradicación de la pobreza, meta que ha sido fundamental en la política exterior de la Unión desde su origen con la creación del Fondo Europeo de Desarrollo (FED) en el marco del Tratado de Roma de 1957.

En la actualidad, la política europea de cooperación para el desarrollo se enmarca en la iniciativa paraguas *Global Gateway*, puesta en marcha en 2021 como gran iniciativa geopolítica europea.

Global Gateway es una iniciativa que busca multiplicar y visibilizar los recursos –públicos y privados– que aportan la UE y sus Estados miembros a la cooperación para el desarrollo con terceros países, en particular en los ámbitos de las infraestructuras, conectividad, transición verde, salud y educación e investigación. Establece, por tanto, una orientación estratégica tanto para la política europea de cooperación como para la inversión europea en el exterior, con un ambicioso objetivo de movilización de hasta 300.000 millones de euros entre 2021 y 2027, utilizando recursos del presupuesto comunitario (aproximadamente un 6-7% del total) junto con financiación pública y privada adicional.

Para su puesta en marcha, la iniciativa se ha apoyado en dos pilares: (i) el Instrumento de Vecindad, Desarrollo y Cooperación Internacional (NDICI, por sus siglas en inglés), también conocido como Europa Global; y (ii) el denominado enfoque Equipo Europa (*Team Europe*), un principio general de actuación conjunta o coordinada entre los numerosos actores presentes (instituciones financieras europeas, BEI y BERD; agencias de cooperación de los Estados miembros; instituciones de financiación para el desarrollo nacionales; bancos nacionales de desarrollo; sector privado y sociedad civil).

Europa Global/NDICI cuenta con un presupuesto de 79.500 millones de euros para el período 2021-2027, dividido en programas geográficos, programas temáticos, un mecanismo de respuesta rápida y una partida reservada para necesidades emergentes o situaciones imprevistas. Por tanto, este instrumento establece los criterios básicos sobre los que se firman los acuerdos de programación correspondientes, plurianuales y anuales, con los distintos países en desarrollo beneficiarios o países socios de la UE.

El instrumento NDICI (79.500 millones de euros) cuenta a su vez con las siguientes herramientas:

- El Fondo Europeo de Desarrollo Sostenible Plus (FEDS+), a modo de brazo financiero (53.500 millones de euros) que puede operar mediante la aportación de subvenciones a operaciones de *blended finance*; garantías presupuestarias para incentivar la movilización de inversiones (respaldadas por una Garantía de Acción Exterior con una capacidad de garantizar hasta

130.000 millones de euros), asistencia técnica; y subvenciones directas.

De los 53.500 millones de euros que canaliza el FEDS+, 40.000 millones pueden ser utilizados para movilizar recursos privados para inversiones mediante *blended finance* y garantías presupuestarias. Los 13.500 millones restantes están destinados a asistencia técnica y otras formas de apoyo, como subvenciones.

- La diferencia presupuestaria restante entre el NDICI y el FEDS+ se canaliza a través de otras herramientas de ejecución presupuestaria como cooperación técnica, apoyo a asistencias técnicas o actividades de seguimiento.

Por otro lado, hay que destacar que el objetivo de *Global Gateway* de alcanzar 300.000 millones de euros en volumen de intervenciones se basa en la capacidad de movilización de recursos adicionales a través de las siguientes vías de actuación:

- Mediante la participación del sector privado y de instituciones financieras de desarrollo, como COFIDES, en la utilización de las garantías e iniciativas de *blended finance* del FEDS+ (pasando de los 40.000 millones de euros disponibles a 135.000 millones de euros).

- Mediante la participación de las propias instituciones financieras europeas (BEI, BERD) y de las principales agencias de cooperación nacionales europeas (KfW Alemania, AFD Francia, CDP Italia y AECID España), con un objetivo estimado de 145.000 millones de euros adicionales.

La actual política de cooperación europea se enmarca, por tanto, en una gran apuesta geopolítica vertebrada alrededor de reglas y valores que forman parte del acervo europeo, tales como el multilateralismo, la democracia y el Estado de derecho, el respeto a los derechos humanos, la transparencia en la acción gubernamental, la protección de los derechos de los trabajadores, la igualdad del género y la sostenibilidad.

Desde el punto de vista de la ejecución, existe una clara vocación por priorizar la calidad de los proyectos y su sostenibilidad económica, social y ambiental.

La traslación de este enfoque al ámbito económico-financiero se refleja en que la cooperación europea se canaliza principalmente a través de instrumentos diferentes a los préstamos (garantías, *blended finance*, asistencia técnica y, residualmente, subvenciones), contribuyendo a limitar el sobreendeudamiento de los países socios.

Tras su puesta en marcha en 2021, la iniciativa *Global Gateway* no ha estado exenta de algunas críticas y desafíos. Con más de 160 proyectos emblemáticos (*flagship projects*) identificados para el período 2023-2024, el balance actual refleja algunas limitaciones. Muchos de los programas y proyectos iniciados no responden realmente a las necesidades y a los plazos operativos de los agentes privados que se pretenden movilizar.

Desde algunos sectores se ha criticado que al tratar de movilizar financiación a gran escala para alcanzar los prometidos 300.000 millones de euros de inversión, no se presta suficiente atención a la consecución de los ODS, en particular en los contextos frágiles y vulnerables más pobres y complejos, y a la adicionalidad de la financiación movilizada. Por último, una iniciativa tan vinculada a objetivos claros de políticas públicas requiere una fuerte apropiación por parte de los países socios, así como sinergias y complementariedad entre los instrumentos financieros europeos y los mecanismos y ecosistemas propios de los países socios.

Otra dimensión importante, de especial relevancia para COFIDES, es la interacción entre los instrumentos de desarrollo y el apoyo público al sector privado europeo. El NDICI y el FEDS+ están vinculados a la consecución de objetivos de desarrollo, principalmente con ayuda oficial al desarrollo (AOD). Si bien la cooperación y la financiación del desarrollo pueden beneficiar a los agentes privados europeos, la ayuda de la UE no está diseñada directamente para apoyar los intereses del sector privado europeo.

Para implicar y movilizar mejor a las empresas privadas y a los financiadores europeos, los Estados miembros de la UE tendrán que movilizar más eficazmente a sus instituciones de promoción comercial e inversión y a las agencias de crédito a la exportación nacionales de forma complementaria a sus agencias de desarrollo.

2. La especialización en la financiación del desarrollo a través del sector privado y la singularidad de COFIDES como entidad española acreditada para la gestión del presupuesto comunitario

Existe un consenso internacional sobre el papel relevante del sector privado en los países y economías en desarrollo.

A título ilustrativo, se destaca que el sector privado es el motor de la creación de empleo y del crecimiento económico en todas las economías de mercado, generando el 90% de los empleos e ingresos en los países en desarrollo. Por otro lado, según Naciones Unidas el sector privado representa el 84% del PIB en los países en desarrollo y es una base sostenible para la movilización de los recursos nacionales, lo que conduce a una menor dependencia de la ayuda al desarrollo, siempre que esté regulado adecuadamente, se ajuste a los principios de los derechos humanos y a las normas medioambientales, y se vincule a mejoras concretas a largo plazo en la economía nacional, el desarrollo sostenible y la reducción de las desigualdades. Asimismo, el 60% de los puestos de trabajo en los países en desarrollo se encuentran en microempresas y pequeñas y medianas empresas del sector informal y el 70% de estas empresas (*the missing middle*) no reciben servicios financieros adecuados de las instituciones financieras, a pesar de que son imprescindibles para crecer y generar empleo.

Es también relevante destacar que el potencial de la contribución del sector privado al desarrollo sostenible a largo plazo va más allá de sus recursos financieros, su experiencia y conocimientos especializados, e incluye el establecimiento a escala local de cadenas de valor y canales de distribución, lo que se traduce en creación de empleo y en la reducción de la pobreza y las desigualdades, en la promoción de los derechos y las oportunidades de las mujeres y en sostenibilidad medioambiental, mayor alcance y eficiencia, y más posibilidades de acceso a productos, servicios y tecnologías asequibles y disponibles en el mercado.

En 2025 conmemoraremos la primera década de la celebración de la cumbre de Naciones Unidas sobre Desarrollo Sostenible, la Conferencia de Addis Abeba

sobre Financiación del Desarrollo y la COP 21 de París sobre Cambio Climático. Estos acontecimientos marcaron un nuevo rumbo en las instituciones financieras de desarrollo nacionales y la banca multilateral, imprimiendo un cambio en la percepción de desafíos internacionales como el cambio climático o la lucha contra la desigualdad y la pobreza. En 2015 quedó consagrado además el papel esencial que el sector privado debía desempeñar en la financiación de los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Bajo el conocido lema *from billions to trillions* se ponía de manifiesto la necesidad de movilizar recursos financieros privados adicionales a los del sector público, ya que, de otra forma, no sería posible hacer frente a las necesidades financieras planteadas por los grandes retos globales.

En estos últimos diez años la banca de desarrollo ha desempeñado un papel crucial en este ámbito hasta el punto de haberse redefinido muchas de sus funciones y estrategias, asumiendo nuevas responsabilidades como la lucha contra el cambio climático, introduciendo mejoras en los sistemas de medición de impacto o dando mayor protagonismo a los instrumentos financieros dirigidos al sector privado como las garantías o las iniciativas de movilización de inversión privada mediante la financiación combinada o *blended finance*.

En el caso de España, COFIDES desempeña un papel de liderazgo al ser, desde 2015, una de las instituciones financieras acreditadas más activas para la gestión del presupuesto comunitario. La Comisión Europea puede delegar la ejecución de proyectos financiados por la UE a organizaciones asociadas (la denominada *gestión indirecta*, de acuerdo con la terminología del reglamento financiero de la UE). Bajo esta modalidad de ejecución presupuestaria, las organizaciones e instituciones asociadas, como COFIDES, están totalmente a cargo de la ejecución del proyecto sobre el terreno. No obstante, no puede obviarse que la Comisión sigue siendo responsable ante el Parlamento y el Consejo del uso adecuado de los fondos, lo que conlleva exigentes sistemas de control, supervisión y rendición de cuentas.

COFIDES, sociedad mercantil estatal perteneciente al sector público español, es una institución financiera particular, especializada en financiar al sector priva-

do bajo un enfoque *multimandato* y *multiinstrumento*, con los siguientes rasgos: (i) su capital es mixto, público-privado, e incorpora al sector privado en su modelo de gobernanza; (ii) invierte con una amplia variedad de instrumentos financieros como aportaciones de capital o de deuda; (iii) opera tanto en el interior como en el exterior de España, ya que desde 2020 gestiona fondos del Estado cuyo ámbito geográfico de actuación es estrictamente nacional; (iv) conjuga mandatos de internacionalización de la economía española con mandatos de desarrollo de los países destino de las inversiones; (v) financia inversiones tanto en países desarrollados como en economías emergentes y en desarrollo, dada su capacidad de intervenir también en la estructuración de operaciones en el ámbito de la cooperación financiera con carácter desligado (por ejemplo, con la AECID, la Unión Europea o el Fondo Verde para el Clima); (vi) ejerce el mandato de atraer inversión extranjera a sectores estratégicos a España a través de la coinversión; (vii) es el representante de España en las principales asociaciones internacionales de fondos soberanos (*International Forum of Sovereign Wealth Funds* y *One Planet Sovereign Wealth Funds*), manteniendo una estrecha relación con sus miembros; y (viii) tiene el mandato de apoyar la consolidación de un ecosistema privado de inversión de impacto social y medioambiental en España con diferentes grados de prelación en casos de concurso.

En el ámbito específico de la financiación al desarrollo, COFIDES es la institución financiera de desarrollo española especializada en intervenciones a través del sector privado en los países socios de la UE, tanto como gestora de fondos con mandatos de desarrollo como de instrumentos financieros de cooperación de la UE. En consecuencia, COFIDES es miembro de la asociación europea de instituciones financieras de desarrollo (EDFI) desde su fundación en 1992 y accionista de su gestora EDFI Management Company, una entidad diseñada expresamente por un grupo representativo de instituciones financieras europeas para también gestionar recursos financieros de la UE.

Cuando COFIDES opera en este ámbito, bien con sus recursos propios o con los fondos gestionados, su objetivo principal y razón de ser es invertir y financiar en proyectos del sector privado e involucrar y movi-

lizar recursos financieros privados dentro del marco estratégico descrito al inicio de este artículo. En este sentido, la financiación pública debe ser siempre utilizada como una palanca para la movilización de recursos privados (*crowding-in*) hacia los objetivos y valores europeos descritos.

De manera creciente, fruto de la limitación de recursos públicos, las instituciones financieras de desarrollo europeas están llamadas a ofrecer al mercado una oferta de servicios que incentive al máximo la participación de recursos privados en proyectos de inversión mediante fórmulas de mitigación del riesgo o mejora del rendimiento.

3. Casos de éxito de COFIDES y sectores de oportunidad en el marco de *Global Gateway*

Como ya se ha mencionado, la *financiación combinada* o *blended finance* es el instrumento preeminente para la movilización de los inversores privados. Mediante la canalización de los recursos públicos con perfiles de riesgos y rentabilidad diferenciados de los recursos de inversores comerciales por las entidades acreditadas, como COFIDES, se alcanza un efecto de apalancamiento de varias veces el volumen de financiación privada.

Los principales actores internacionales como Naciones Unidas, a través del Fondo Verde para el Clima, la banca multilateral y las instituciones financieras bilaterales con sus principios para el *blending*, o la Comisión Europea, ofrecen ya importantes cantidades de recursos de carácter concesional para ser combinados con fondos privados. Esta fórmula debería movilizar financiación hacia aquellos proyectos que, aun siendo vitales para un progreso sostenible e inclusivo, no resultan a priori suficientemente atractivos, en gran parte por sus elevados niveles de riesgo o su carácter pionero en economías y/o sectores difíciles, para los inversores comerciales.

En este contexto, y con la convicción de la necesidad de converger hacia una economía más sostenible, COFIDES se propone fomentar el ecosistema empresarial y financiero necesario para la erradicación de la pobreza de acuerdo con las estrategias y valores europeos.

Desde su acreditación en 2015, COFIDES es crecientemente activa tanto en la movilización de los recursos comunitarios que buscan el impacto en la sostenibilidad, como en la promoción de proyectos en los que la colaboración público-privada y la movilización adicional de diferentes fuentes contribuyan a mejorar las oportunidades de financiación de sectores, empresas y proyectos que de otro modo quedarían excluidas del sector financiero tradicional en los países socios.

Actualmente COFIDES tiene tres programas en ejecución con fondos de la UE: Fondo Huruma, Triple Inclusive Finance (TIF) y el Programa de energías renovables para África Subsahariana.

A finales de 2022 se aprobaron otros cuatro programas (Fondo Kuali, TIF II, SOL, GSIF) –los cuales se encuentran en proceso de formalización–. Es decir, en 2025 los distintos instrumentos de esta naturaleza gestionados por COFIDES pasarán de aproximadamente 50 millones de euros bajo gestión a prácticamente 200 millones de euros, destacando sobre todas, la contribución del Fondo Verde para el Clima a la primera operación presentada por COFIDES, Fondo Kuali, la cual también cuenta con la participación de la UE.

Por último, es también importante destacar que COFIDES, al igual que otras instituciones financieras de desarrollo nacionales y multilaterales, mantiene altos estándares de financiación responsable, incluyendo en sus procesos internos exigencias en ámbitos como la sostenibilidad medioambiental, el respeto de los derechos humanos, estándares sociales, responsabilidad social corporativa y sistemas de medición de impacto. Estas normas armonizadas ayudan también a las instituciones financieras de desarrollo a coinvertir en proyectos y evitan situaciones de competencia desleal hacia aquellos clientes tentados en encontrar condiciones menos estrictas.

4. Conclusiones

En 2025, España acogerá como país sede la celebración de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Financiación del Desarrollo en Sevilla. La Conferencia de Addis Abeba (2015) marcó un nuevo rumbo en la agenda económica y financiera internacional, intro-

duciendo un cambio en la percepción de los grandes retos globales y dando lugar a una reorientación de las instituciones financieras de desarrollo. La Conferencia de Sevilla será fundamental para alinear las agendas de desarrollo de Naciones Unidas, instituciones financieras internacionales y bancos de desarrollo, y el resto de los actores relevantes en la materia. Por otro lado, se espera que aborde temas esenciales como la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD), la financiación privada, el comercio, la sostenibilidad de la deuda, la cooperación internacional para combatir los flujos ilícitos y la evasión fiscal, junto con la reforma de la gobernanza del sistema financiero internacional. Durante los últimos diez años COFIDES se ha especializado en la gestión de instrumentos financieros de la UE, con el objetivo de contribuir a la erradicación de la pobreza a través de la movilización de recursos financieros que contribuyan a mejorar las oportunidades de financiación de sectores, empresas y proyectos que de otro modo quedarían excluidas del sector financiero tradicional. Todo ello dentro del marco estratégico de la política de cooperación para el desarrollo de la UE y desarrollando con sus propios recursos el amplio abanico de instrumentos financieros de *credit enhancement* exigidos para operar con los países socios.

En este contexto, tanto la UE como sus Estados miembros han hecho de la participación del sector privado en el desarrollo una prioridad estratégica, reconociendo el papel que puede desempeñar en el desarrollo, y reconociendo que el presupuesto y las capacidades de los gobiernos no serán suficientes para lograr el cumplimiento de los ODS.

A nivel europeo, se espera que el sector privado contribuya a la consecución de los objetivos de la estrategia política *Global Gateway*, sobre la idea de que el apoyo al sector privado europeo no es un fin, sino un medio para fomentar un desarrollo más sostenible e impactante en los países socios.

De cara al futuro, la UE debe dar prioridad a cuatro ámbitos en los que intervenga el sector privado europeo:

1. Combinar el principio de la ayuda no ligada de la cooperación al desarrollo de la UE con la movilización y generación de oportunidades para el sector privado europeo;

2. Coordinar mejor el apoyo público a los objetivos de desarrollo y a los intereses comerciales, respetando al mismo tiempo una clara separación de mandatos;

3. Garantizar la participación de las pequeñas y medianas empresas y del sector privado de los Estados miembros más pequeños de la UE; y

4. Proporcionar mecanismos pragmáticos y puntos de entrada estratégicos claros para que el sector privado europeo participe en las actividades vinculadas a la política de cooperación para el desarrollo.

La experiencia de COFIDES en la gestión de instrumentos financieros de la Unión Europea demuestra su capacidad como catalizador de inversiones privadas en sectores y regiones críticas para el desarrollo sostenible.

Hasta la fecha, COFIDES ha ejecutado con instrumentos financieros de la UE, aproximadamente, 182 millones de euros en más de treinta proyectos, incluyendo programas de asistencia técnica, en quince países, principalmente en África Subsahariana y América Latina y el Caribe, y Asia (India). A su vez, estas operaciones han movilizado más de noventa millones de euros de inversores privados (1).

De cara al futuro, las previsiones actuales de acuerdo con los nuevos programas pendientes de formalización ascienden a más de 290 millones de euros, repartidos en más de cuarenta proyectos, en quince países (América Latina e India) (2).

Este modelo no solo refuerza el papel estratégico de la UE en la cooperación internacional, sino que también posiciona a España como un actor clave en la ejecución de políticas financieras que trascienden los límites de la asistencia tradicional, promoviendo soluciones innovadoras y sostenibles.

El enfoque de COFIDES, basado en la movilización de recursos privados y en la combinación de instrumentos financieros de alto impacto, consolida su papel como ejemplo de cómo las instituciones nacionales pueden alinearse eficazmente con los objetivos globales, como la Agenda 2030 y la estrategia *Global Gateway*. Este modelo fomenta la creación de ecosistemas económicos dinámicos y sostenibles, apoyando proyectos que impulsan la transición energética, la

inclusión financiera y el fortalecimiento de cadenas de valor locales.

De cara al futuro, es imperativo que tanto la UE como sus Estados miembros continúen promoviendo mecanismos que fortalezcan la colaboración público-privada. Esto requiere una coordinación más efectiva entre actores, el apoyo específico a las pymes y la implementación de sistemas que equilibren los intereses comerciales con los objetivos de desarrollo sostenible. COFIDES, con su experiencia y enfoque especializado, está bien posicionada para liderar este esfuerzo, consolidando su contribución al desarrollo global y reafirmando el compromiso de España con los valores y objetivos de la cooperación europea.

NOTAS

- (1) 120 millones de euros corresponden al Fondo Huruma (<https://fondohuruma.com/>) y 62 millones de euros al programa TIF (<https://www.programatif.com/>).
- (2) Estas previsiones se reparten de acuerdo con el siguiente esquema:
 - 1) El fondo Kuali ([https://www.cofides.es/noticias/notas-de-prensa/fondo-verde-para-clima-aprueba-fondo-kuali-pri-](https://www.cofides.es/noticias/notas-de-prensa/fondo-verde-para-clima-aprueba-fondo-kuali-pri-mera-operacion-presentada)

[mera-operacion-presentada](https://www.cofides.es/noticias/notas-de-prensa/fondo-verde-para-clima-aprueba-fondo-kuali-pri-mera-operacion-presentada)) representa un monto de 213 millones provenientes de inversores privados movilizados gracias a una inversión pública de 87 millones de euros, junto con una facilidad de asistencia técnica dotada con 12 millones de euros.

- 2) El programa ConectaxG (<https://www.cofides.es/noticias/notas-de-prensa/union-europea-aprueba-nuevo-programa-financiacion-combinada-liderado>) que incluye una facilidad de inversión por un monto de 32,3 millones de euros y una facilidad de asistencia técnica de aproximadamente 6,7 millones de euros.

BIBLIOGRAFÍA

- Santillán O'Shea, M. y Talvi, E. (2023), *Global Gateway: ¿qué es lo que hay que saber y qué implica para América Latina y el Caribe?* Real Instituto Elcano.
- Bilal, S. y Teevan, C. (2023), *The Global Gateway at two: Implementing EU strategic ambitions*, European Centre for Development Policy Management (ECDPM).
- Olivié, I. y Santillán O'Shea, M. (2023), *Development aid and geopolitics: the EU's Global Gateway initiative*, Real Instituto Elcano.
- COFIDES (2022), Financiación internacional y sostenibilidad. Manual para empresas financiadas por COFIDES. COFIDES.
- Madrado, R. y Curbelo, J. L. (2019), «La Banca Pública y los Retos Globales», diario *El País*.

LA AUTOMOCIÓN EUROPEA EN LA ENCRUCIJADA: REALIDAD DE EUROPA FRENTE AL ASCENSO DE CHINA

Jaime Sánchez

*Profesor-investigador. Escuela Politécnica Superior
Universidad Nebrija*

RESUMEN

Este trabajo analiza los desafíos estructurales y estratégicos a que se enfrenta la industria automotriz europea en un entorno global dominado por la electrificación, la tecnología y la competencia asiática, particularmente china. A través de un análisis detallado, se abordan cuestiones clave como el exceso regulatorio, la fragmentación de la cadena de valor, la dependencia de materiales críticos y el liderazgo tecnológico. Asimismo, se discuten las vías de transformación tecnológica y adaptación a nuevos mercados, considerando paralelismos históricos con la industria estadounidense frente al auge japonés o la evolución de China en las últimas dos décadas. Finalmente, se destacan las implicaciones del liderazgo chino en la producción de vehículos eléctricos y la manufactura de baterías, subrayando los riesgos de la pérdida de competitividad en Europa.

PALABRAS CLAVE

Automoción europea, Vehículo eléctrico, Cadena de valor, Regulación europea, China.

ABSTRACT

This paper analyses the structural and strategic challenges facing the European automotive industry in a global environment dominated by electrification, technology and Asian, particularly Chinese, competition. Through detailed analysis, it addresses key issues such as regulatory excess, value chain fragmentation, dependence on critical materials and technological leadership. It also discusses the pathways of technological transformation and adaptation to new markets, considering historical parallels with US industry versus the Japanese boom or China's evolution over the last two decades. Finally, the implications of Chinese leadership in electric vehicle production and battery manufacturing are highlighted, underlining the risks of loss of competitiveness in Europe.

KEY WORDS

European automotive, Electric vehicle, Value chain, European regulation, China.

1. Introducción

La automoción europea es uno de los grandes pilares de la economía en nuestra región durante los últimos veinte años. En la actualidad representa el 6,1% del PIB europeo y genera 13,8 millones de empleos directos e indirectos y más de 250 plantas industriales (Guillaume Ragonnaud, 2024). Sin embargo, este camino no ha estado exento de cambios y reestructuraciones, todas ellas con un objetivo de crecimiento económico y de mercado a largo plazo. La apertura de la Unión Europea a los países periféricos con costes laborales bajos, cercanía a nivel geográfico, facilidad de inversión y una infraestructura moderna, favorecía este cambio y reestructuración del sector a principio de los 2000

(Pavlinek, 2020: 509-541). Entre 2005 y 2016 se crearon 462.398 empleos y se perdieron 478.780, resultando en una pérdida neta de 16.382 empleos. Europa del Este registró un aumento neto de 237.935 empleos, mientras que Europa Occidental perdió 254.317. Países como Rumanía, Polonia, República Checa y Eslovaquia lideraron la creación de empleos, principalmente impulsados por empresas extranjeras. Regiones tradicionales de producción, como Francia e Italia, experimentaron pérdidas significativas de empleo debido al traslado de actividades intensivas en mano de obra hacia Europa del Este. Sin embargo, Alemania mantuvo niveles altos de producción, apoyada por exportaciones de automóviles de alta gama a mercados como China, lo cual es determinante para la situación actual.

Sin embargo, esto no explica la actual crisis que vive el sector. Dicha crisis y el futuro incierto viene marcado por varios factores que se desarrollarán en el presente estudio:

- a) Exceso regulatorio no coordinado.
- b) Falta de control sobre la cadena de valor.
- c) Deceleración en la innovación.
- d) Exceso de proteccionismo.

En el caso de Japón y Estados Unidos, el primero emergió como un competidor disruptivo durante las décadas de 1970 y 1980, con ventajas clave en eficiencia, costos y calidad. Esto obligó a la industria estadounidense a revisar sus prácticas tradicionales, adoptando mejoras tecnológicas, nuevas estrategias de manufactura flexible y mayor integración con sus proveedores. De manera similar, China ha emergido como un disruptor global, particularmente en el ámbito de los vehículos eléctricos (EV), gracias a su capacidad de manufactura a gran escala, costos competitivos y liderazgo en tecnologías de baterías.

Europa, como Estados Unidos en las décadas de los años setenta y ochenta, representa a una industria consolidada, con décadas de liderazgo en calidad, diseño e innovación (Robert E. Cole y Taizo Yakushiji, 2020). Sin embargo, esta posición está siendo desafiada por China, que, al igual que Japón en su momento frente a Estados Unidos, ha optimizado su eficiencia productiva y adoptado una visión a largo plazo respaldada por políticas estatales fuertes. Además, mientras Japón transformó su modelo industrial exportando vehículos de alta calidad a precios competitivos, China está siguiendo un camino similar, pero con el foco puesto en la electrificación y las tecnologías del futuro. En el caso de Japón y Estados Unidos, el primero emergió como un competidor disruptivo debido a las ventajas estratégicas en eficiencia, costos y calidad. Esto obligó a la industria estadounidense a revisar sus prácticas tradicionales, adoptando mejoras tecnológicas, nuevas estrategias de manufactura flexible y mayor integración con sus proveedores. De manera similar, China ha emergido como un líder global, particularmente en el ámbito de los vehículos eléctricos (EV), gracias a su capacidad de manufactura a gran

escala, costos competitivos y liderazgo en tecnologías de baterías. Lo que refleja dicha situación en la que se encontraba la industria estadounidense es lo que hoy se observa en la industria europea:

a) *Transformación a través de la competencia*: La entrada de Japón al mercado estadounidense obligó a este último a invertir en tecnologías modernas y en sistemas de manufactura flexibles para competir. Del mismo modo, la presión de los fabricantes chinos en el sector de vehículos eléctricos está empujando a Europa a acelerar su transición hacia la electrificación, tanto en términos de producción como en infraestructura. En el caso europeo, además, la regulación es un factor crucial por imposición.

b) *Políticas públicas como catalizador*: Japón fue respaldado por políticas gubernamentales estratégicas que impulsaron su competitividad internacional. En el caso de China, el gobierno ha implementado subsidios, infraestructura de carga y apoyo a la innovación tecnológica para dominar el mercado de la automoción. Europa, como Estados Unidos en el pasado, afronta el desafío de responder con políticas propias que permitan equilibrar la competencia y proteger su industria, tomando la decisión de intervenir en el mercado.

c) *Colaboración y aprendizaje*: Las tensiones comerciales entre Japón y Estados Unidos llevaron, eventualmente, a una coexistencia basada en el aprendizaje mutuo. Europa y China también tienen la oportunidad de establecer acuerdos que proporcionen acceso a la red comercial europea a cambio de recibir tecnología de los fabricantes chinos.

Por tanto, la industria automotriz europea está experimentando una transformación radical, enfrentándose a desafíos sociales, tecnológicos, ambientales y geopolíticos. Estos cambios redefinen un mercado saturado, abren oportunidades para nuevos actores y reorganizan las cadenas de valor globales. A su vez, afectan la distribución del empleo, la regionalización de la producción y la ventaja comparativa entre naciones (Simozzi, Jorge Carreto Sanginés, y Russo, 2020: 1-34). En definitiva, la industria afronta un cambio paradigmático debido al avance en tecnologías relacionadas con CASE (Conectividad, Autonomía, Compartir y Electrificación), acuñado por Daimler en 2016, frente

a la obligatoriedad y rigidez de la normativa. Estas innovaciones demandan inversiones masivas y presentan riesgos significativos para los fabricantes establecidos, mientras que actores emergentes aprovechan oportunidades para introducir nuevas tecnologías y productos. La pandemia de la covid-19 aceleró estos procesos, amplificando la incertidumbre, pero también intensificando los esfuerzos gubernamentales para apoyar la innovación, construir infraestructuras y garantizar la competitividad en la nueva industria.

2. El panorama regulatorio europeo en la próxima década

Uno de los principales retos del sector es el marco normativo diseñado para abordar desafíos ambientales, tecnológicos, de seguridad y sostenibilidad. Estas normativas buscan reducir emisiones, acelerar la transición hacia vehículos eléctricos, fomentar la digitalización y promover una economía circular; sin embargo, no se ha planeado de manera óptima para mantener la actividad económica del sector (ACEA, 2024b). El impacto se proyecta no solo en la tecnología, sino también en los costes de producción y la competitividad global del sector, lo que está ya afectando al empleo y a los centros productivos.

La Normativa *Euro 7*, prevista para entrar en vigor en 2025 en vehículos ligeros, impondrá límites más estrictos a las emisiones de óxidos de nitrógeno (NOx), partículas y otros contaminantes en vehículos ligeros, comerciales y autobuses. Su objetivo es garantizar que los vehículos sean más limpios en todas las condiciones de conducción. Sin embargo, la Euro 7 genera debates, ya que algunos fabricantes argumentan que la normativa puede reducir los incentivos para innovar en motores de combustión interna debido al enfoque en la electrificación total. En paralelo, el *Reglamento (UE) 2019/631* sobre estándares de CO₂ establece objetivos ambiciosos para reducir las emisiones en vehículos ligeros. Para 2030, los turismos deberán alcanzar una reducción del 55% en las emisiones de dióxido de carbono y los vehículos comerciales ligeros una del 50%, comparado con los niveles de 2021. Este reglamento actúa como una palanca para promover la electrificación, aunque su implementación enfrenta barreras

relacionadas con la infraestructura insuficiente para carga eléctrica en varias regiones de Europa (Gallego, J. S., 2024).

El impulso hacia la movilidad eléctrica se apoya también en el *Reglamento de Infraestructura de Combustibles Alternativos (AFIR)*, que entrará en vigor en 2025. Esta normativa obliga a los Estados miembros a establecer una red adecuada de estaciones de carga eléctrica y repostaje de hidrógeno, asegurando que los vehículos eléctricos y de hidrógeno puedan operar sin restricciones de acceso. Este marco resulta crucial en un contexto donde varios países europeos, aunque no la Unión Europea en su conjunto, han anunciado la prohibición de vender vehículos con motores de combustión interna para 2030 o 2035. La sostenibilidad está, además, integrada en las normativas de economía circular. El *Reglamento de Baterías y Residuos de Baterías (propuesto como COM/2020/798 final)*, que entrará en vigor en 2025, establece criterios estrictos para la producción, uso y reciclaje de baterías en vehículos eléctricos. Este marco apunta a reducir el impacto ambiental, promover el reciclaje y fomentar la reutilización de materiales críticos como el litio y el cobalto. Asimismo, la revisión de la *Directiva 2000/53/CE* sobre Vehículos al Final de su Vida Útil busca incrementar las tasas de reciclaje y reutilización de materiales en los vehículos al final de su vida útil, con nuevas disposiciones previstas para antes de 2030. La *Directiva (UE) 2018/2001*, conocida como Directiva sobre Energías Renovables, establece objetivos para el uso de energías renovables en diversos sectores, incluido el transporte. Para 2030, se establece un objetivo vinculante del 14% de energías renovables en el consumo final de energía en el sector del transporte. Esta cuota incluye biocarburantes avanzados y combustibles renovables de origen no biológico, como el hidrógeno verde, fomentando la diversificación energética y la reducción de emisiones en el transporte.

La seguridad vehicular ocupa un lugar central en el marco regulatorio europeo. El *Reglamento General de Seguridad (GSR)*, obligatorio desde 2022 para nuevos modelos, exigirá a partir de 2024 que todos los vehículos incorporen sistemas avanzados de asistencia al conductor. Estas tecnologías incluyen asistentes de velocidad inteligente, detectores de somnolencia y distracción, así como registradores de datos de eventos,

Cuadro 1
Principales normas del sector automoción europeo

Título	Descripción	Fecha de aplicación	Tipo de vehículo aplicable	Reto
Normativa Euro 7	Límites estrictos para emisiones de NOx y partículas.	2025	Coches, vehículos comerciales, autobuses	Potencial conflicto con la electrificación total; podría desincentivar innovación en motores de combustión.
Reglamento (UE) 2019/631 sobre estándares de CO ₂	Reducción del 55% en CO ₂ para turismos y 50% para vehículos comerciales ligeros en comparación con 2021.	2030	Turismos y vehículos comerciales ligeros	Requiere infraestructura de carga eléctrica más robusta; falta sincronización en varios Estados miembros. No se contemplan los combustibles renovables de Directiva (UE) 2018/2001.
Reglamento de Infraestructura de Combustibles Alternativos (AFIR)	Obliga a los Estados miembros a desarrollar infraestructura de carga eléctrica y repostaje de hidrógeno.	2025	Vehículos eléctricos e híbridos	Vinculado directamente a objetivos de electrificación, aunque la implementación es desigual entre regiones. ACEA y Transport & Environment indican que es insuficiente.
Reglamento General de Seguridad (GSR)	Exige incorporar sistemas avanzados de asistencia al conductor, como detectores de somnolencia.	2024-2029	Todos los vehículos	Incrementa costes de producción, especialmente en vehículos económicos. No se coordina con otras normas y en el caso de la visión directa no contempla las tecnologías digitales.
Reglamento Delegado (UE) 2021/1244 sobre ciberseguridad en vehículos	Obliga a implementar medidas de ciberseguridad en vehículos conectados.	2024	Vehículos conectados	Dificultades técnicas para fabricantes pequeños y aumento de costes de desarrollo tecnológico.
Reglamento de Baterías y Residuos de Baterías (COM/2020/798 final)	Establece criterios para producción sostenible y reciclaje de baterías.	2025	Vehículos eléctricos	Problemas con la disponibilidad de materiales críticos y costes adicionales para cumplir estándares de reciclaje.
Directiva 2000/53/CE sobre Vehículos al Final de su Vida Útil (Revisión)	Busca aumentar las tasas de reciclaje y reutilización de materiales.	2030	Todos los vehículos	Retos significativos en reciclaje de baterías y materiales complejos de vehículos eléctricos.
Directiva (UE) 2018/2001 sobre Energías Renovables	Fija un objetivo del 14% de energías renovables en el consumo final del transporte, promoviendo biocombustibles avanzados y combustibles renovables no biológicos.	2030	Todos los vehículos	Compatibilidad con objetivos de electrificación; genera tensiones en la adopción de soluciones no uniformes en los Estados miembros.

Fuente: Unión Europea (2024), EUR-Lex, Acceso al derecho de la Unión Europea. <https://eur-lex.europa.eu>.

conocidos como *cajas negras*. Además, la Comisión Europea trabaja en estándares específicos para mejorar la seguridad de autobuses y camiones, con tecnologías diseñadas para proteger a peatones y ciclistas mediante sistemas de detección de proximidad que se implantarán sucesivamente entre 2024 y 2029. Junto con el aumento de la digitalización también se implantarán normativas destinadas a garantizar la ciberseguridad y la interoperabilidad de los sistemas conectados. A partir de julio de 2024, el *Reglamento Delegado (UE) 2021/1244* sobre ciberseguridad en vehículos obligará a todos los modelos nuevos a cumplir requisitos para protegerse contra amenazas digitales. En paralelo, se están desarrollando marcos para regular la recopilación, almacenamiento y uso de datos generados por los vehículos, buscando equilibrar la privacidad de los usuarios con la innovación en servicios digitales.

Estas normativas presentan desafíos significativos para la industria automotriz europea. La necesidad de adaptarse a regulaciones de emisiones más estrictas, el impulso hacia la electrificación y la incorporación de tecnologías digitales implica una reestructuración de los procesos de fabricación y un mayor control de los gobiernos. Por ello, el cumplimiento de estas regulaciones no está exento de problemas. La insuficiencia de infraestructura de carga eléctrica, la dependencia de materiales críticos para baterías, la falta de coordinación entre fecha de implantación de normas y los altos costes de transición tecnológica son algunas de las barreras que la industria debe superar.

3. El control de la cadena de valor

Históricamente, la producción automotriz ha estado concentrada en regiones centrales. Sin embargo, desde finales del siglo XX, el sector adoptó una estructura de macrorregiones funcionalmente integradas, con periferias como México y Europa Central y del Este (CEE) ganando relevancia. Estas periferias integradas ofrecen ventajas en costos laborales, proximidad a mercados clave y políticas fiscales favorables. Por ejemplo, entre 1990 y 2015, Europa del Este incrementó su producción de vehículos de 797.000 a 4,1 millones de unidades, gracias a una IED superior a 35.000 millones de euros (OICA, 2023). En México, las inversiones alcan-

zaron 23.200 millones de dólares desde 2013, posicionando al país como el cuarto mayor exportador de vehículos en el mundo (Kay: 1950, 34-36).

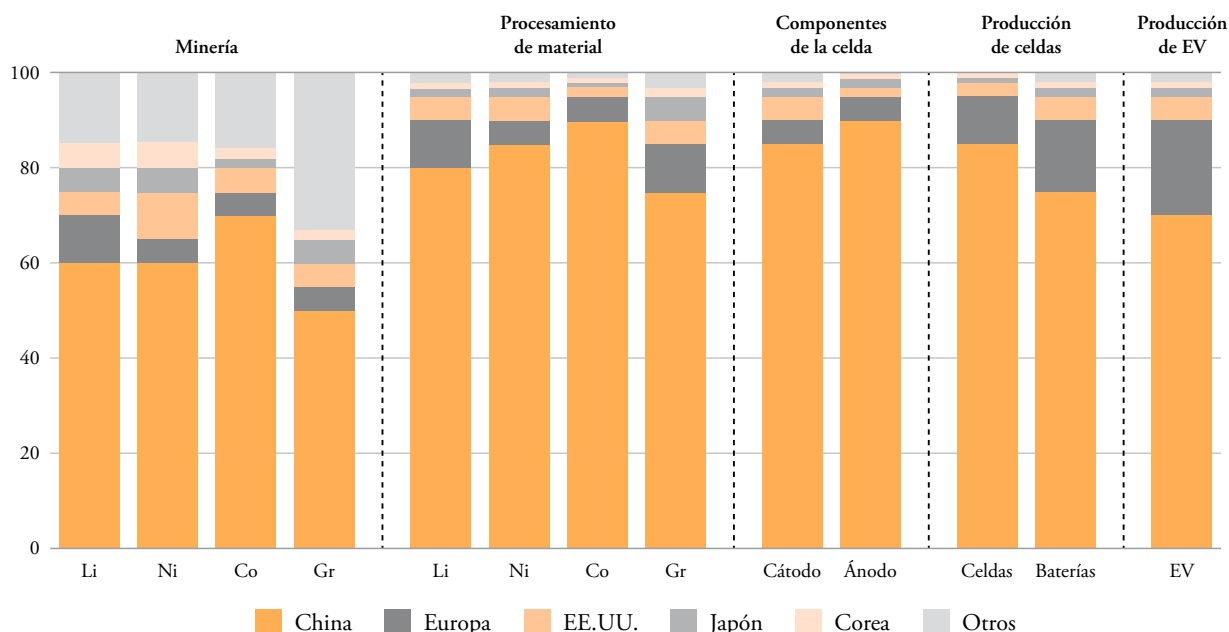
Dado que la normativa europea impone la descarbonización mediante la electrificación del parque móvil, un análisis de la cadena de valor del vehículo eléctrico (aplicable al vehículo conectado y autónomo) puede mostrar las dificultades a las que se enfrenta el sector en los próximos diez años.

En este sentido, yendo a uno de los elementos claves de la electrificación en automoción, la demanda de materias primas para baterías experimentará un incremento significativo en los próximos años, lo que provocará una escasez en los mercados futuros. Según el último informe de S&P, las tendencias futuras en la demanda de estas materias primas pueden resumirse de la siguiente manera: la demanda combinada de cobalto, litio y níquel será veintitrés veces mayor en 2035 en comparación con 2021 (S&P, 2023). Asimismo, la demanda de cobre se duplicará en este mismo período. Estas proyecciones representan tasas de crecimiento compuesto anual del 25% para cobalto, litio y níquel, y del 4% para el cobre (International Energy Agency, 2023). En lo que respecta al litio, el informe señala que la escasez de suministro no será inmediata. Aunque el precio del litio se ha multiplicado por diez en los últimos dos años, la capacidad actual de producción parece suficiente para satisfacer la demanda proyectada hasta aproximadamente 2025, y potencialmente hasta 2030 si se desarrollan suficientes operaciones de reciclaje. Sin embargo, se espera que las carencias crónicas de litio se intensifiquen a partir de esta última fecha. Incluso si todos los proyectos de extracción de litio considerados actualmente como probables o posibles entran en operación, junto con una expansión significativa del reciclaje, el suministro de litio en 2030 aún quedaría un 4% por debajo de la demanda proyectada, lo que equivale a una carencia de 100.000 toneladas métricas de carbonato de litio equivalente (su forma procesada). Para 2035, esta brecha de suministro se proyecta mucho más grave, alcanzando al menos 1,1 millones de toneladas métricas, o un 24% menos que la demanda estimada (International Energy Agency, 2023).

Gráfico 1

Distribución global de la cadena de suministro de vehículos eléctricos

Datos en porcentaje



Fuente: Elaboración propia.

En definitiva, la creciente demanda de litio y otras materias primas críticas para las baterías plantea desafíos significativos para los mercados globales. Los esfuerzos por garantizar el suministro sostenible y diversificar las fuentes serán clave para enfrentar los riesgos y mantener la estabilidad de las cadenas de suministro en el futuro. Pero, ¿quién controla la cadena de valor desde la mina al vehículo?

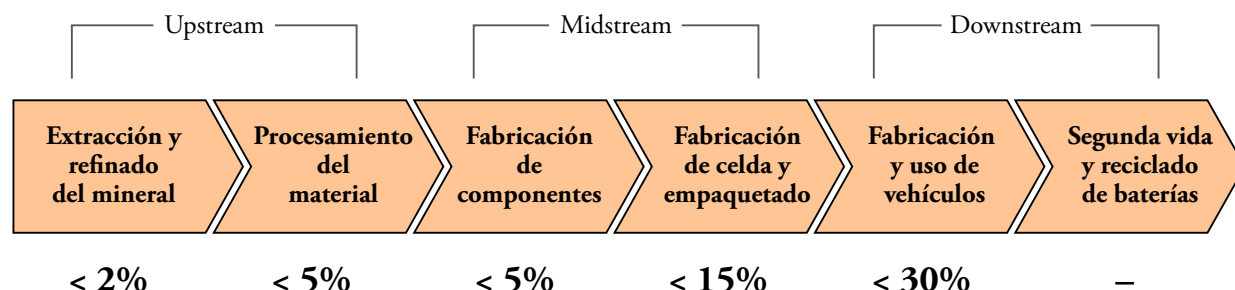
La cadena de suministro de baterías es una red compleja e interconectada que transforma minerales en dispositivos utilizados para alimentar vehículos eléctricos. Por tanto, esta cadena de valor incluye múltiples etapas, desde la extracción de minerales hasta el reciclaje al final de la vida útil de las baterías. En las fases iniciales, aguas arriba, la industria minera identifica y explora reservas de recursos clave como litio, cobalto y níquel. Estos minerales se extraen y, en muchos casos, se refinan directamente en las instalaciones mineras. Sin embargo, también es común que los materiales extraídos sean exportados para ser procesados por terceros. En la etapa intermedia, estos minerales refinados se utilizan para fabricar componentes clave de las bate-

rias, como los cátodos y ánodos, que forman los polos positivo y negativo, respectivamente. Esta etapa representa una parte significativa del valor de las baterías, con las celdas acumulando el 77% del coste total de un paquete de baterías (International Energy Agency, 2023); ello quiere decir que más de dos tercios del valor de la cadena del vehículo eléctrico está controlada por empresas chinas.

El litio, el níquel, el cobalto, el manganeso y el grafito son las principales materias primas utilizadas en las baterías de iones de litio, que dominan el mercado actual. La complejidad de esta etapa requiere instalaciones especializadas, conocidas como gigafábricas, que pueden producir múltiples gigavatios hora (GWh) anualmente. Estas fábricas representan el núcleo de la producción de celdas y son clave para garantizar la viabilidad económica de la cadena de suministro de baterías. Una vez que las celdas están listas, se ensamblan en módulos, que a su vez se combinan en paquetes de baterías capaces de proporcionar la energía necesaria para alimentar un vehículo eléctrico. Este ensamblaje final, que requiere maquinaria y experiencia diferentes

Gráfico 2

Peso de la UE en la cadena de valor del vehículo eléctrico (2021)



Fuente: Elaboración propia (compilación de datos del Banco Mundial, Unión Europea, etc.), Unión Europea (2021), *Informe sobre la cadena de valor del vehículo eléctrico en la UE*. <https://eur-lex.europa.eu>, Banco Mundial (2021), *Informe de industria e informe sobre la cadena de valor de la UE*. <https://www.worldbank.org> e International Energy Agency (2023), *Global EV Outlook 2023: Raw Material Trends and Challenges*.

a las utilizadas en la producción de celdas, se clasifica generalmente como parte de la fase aguas abajo de la cadena de suministro.

Observando la distribución geográfica, Asia, y particularmente China, domina la cadena de valor de baterías, liderando tanto en la capacidad de procesamiento de materias primas como en la producción de baterías y parcialmente en el control del mineral. Para 2022, China concentraba la mayor parte de esta capacidad y ya se preparaba para exportar baterías al mercado europeo. En Europa, que produce más del 25% de los vehículos eléctricos globales, el papel en la cadena de valor de baterías sigue siendo marginal, aunque se ha anunciado para 2030 la construcción de veintiséis nuevas plantas en países como Polonia, Hungría y Suecia. En los Estados Unidos, la capacidad de producción es aún menor, representando solo el 7% del total global, aunque recientemente se han anunciado planes para construir doce nuevas gigafábricas de baterías (Banco Mundial, 2022). Esta distribución desigual subraya la importancia de diversificar las cadenas de valor y fortalecer la capacidad de producción en otras regiones para reducir los riesgos asociados con interrupciones geopolíticas o desastres naturales.

Se puede inferir de los datos que la posición occidental en cuanto a la cadena de valor del vehículo eléctrico es extremadamente débil y, por tanto, no es factible competir con China ni en volumen ni en precio con respecto a las baterías y los componentes específicos del vehículo eléctrico. Esta misma conclusión se puede

obtener para el vehículo autónomo y conectado, donde la cadena de valor es también controlada por China y por Estados Unidos.

El otro factor clave para tener en cuenta en la cadena de valor son las economías de escala de los fabricantes y los ecosistemas fabriles. Con respecto a esto, considerando el aumento de gamas de producto por la electrificación, la hibridación y los combustibles alternativos que reducen las escalas de los componentes, la competencia de China por volumen de fabricación se agudiza. En este sentido, si observamos cómo la estructura de la industria ha cambiado en los últimos cincuenta años, comprobamos que los líderes en fabricación han ido cambiando y que China ha pasado de ser inexistente a liderar fuertemente el volumen industrial a escala mundial. En 1973, Estados Unidos lideraba con 12,6 millones de vehículos, mientras que Japón ya mostraba un crecimiento significativo con siete millones. En 1985, Japón había superado a Estados Unidos, reflejando su auge económico. Para 2015, China emergió como el nuevo líder, produciendo más del doble que Estados Unidos. En 2020, a pesar de la pandemia, China mantuvo su liderazgo y aventajó aún más al segundo fabricante, Estados Unidos. Además, países como India, México y Corea del Sur han aumentado su participación en la producción, mientras que economías tradicionales como Reino Unido y Francia han perdido posiciones, otros países europeos se han mantenido entre los quince principales fabricantes. Esto ilustra cómo las dinámicas globales han favorecido a las economías con costos laborales más bajos y cadenas de suministro más eficientes.

Cuadro 2**Listado de los quince principales fabricantes de 1973 a 2020**

Posición/ Año	1973	1985	2015	2020
1°	Estados Unidos: 12.638	Japón: 12.135	China: 24.503	China: 25.225
2°	Japón: 7.081	Estados Unidos: 11.538	Estados Unidos: 12.100	Japón: 8.067
3°	Alemania: 3.949	Alemania: 4.554	Japón: 9.278	Alemania: 3.742
4°	Francia: 3.242	Francia: 3.083	Alemania: 6.033	Corea del Sur: 3.506
5°	Reino Unido: 2.164	Unión Soviética: 2.249	Corea del Sur: 4.556	Estados Unidos: 3.375
6°	Italia: 1.960	Canadá: 1.931	India: 4.126	India: 3.394
7°	Unión Soviética: 1.604	Italia: 1.571	México: 3.565	México: 3.170
8°	Canadá: 1.575	España: 1.386	España: 2.733	Brasil: 2.014
9°	Bélgica: 1.016	Reino Unido: 1.349	Brasil: 2.429	Francia: 1.316
10°	España: 823	Bélgica: 1.035	Canadá: 2.283	España: 2.268
11°	Brasil: 733	Brasil: 966	Francia: 1.970	Rusia: 1.437
12°	Australia: 410	Suecia: 463	Tailandia: 1.915	Tailandia: 1.427
13°	Suecia: 383	Australia: 438	Reino Unido: 1.682	Reino Unido: 920
14°	Sudáfrica: 295	México: 425	Rusia: 1.394	Indonesia: 690
15°	México: 283	Polonia: 388	República Checa: 1.304	Turquía: 1.297

Fuente: UN Industrial statistics year book.

El dominio de China en la producción de vehículos ha permitido alcanzar economías de escala a una magnitud sin precedentes. Al producir más de 25 millones de unidades en 2020, el costo promedio por vehículo en China es considerablemente menor que en economías como Estados Unidos o Japón. Estas economías de escala han permitido a China exportar vehículos a precios más competitivos, ganando participación en mercados internacionales. Por ejemplo, las exportaciones automotrices de China aumentaron un 18% entre 2018 y 2020, mientras que las exportaciones de Japón y Alemania disminuyeron en un 5 y 7%, respectivamente (ACEA, 2024a). Además, estas economías de escala no se limitan a la reducción de costes. China también ha invertido significativamente en innovación tecnológica, particularmente en la producción de vehículos eléctricos. En 2020, más del 40% de los vehículos eléctricos vendidos en el mundo fueron fa-

bricados en China. Esto posiciona al país como líder en esta tecnología, desplazando a actores tradicionales como Estados Unidos y Japón, que todavía afrontan retos en la adopción de estas tecnologías (International Energy Agency, 2023). Su participación masiva en la producción global ha permitido la reducción de costos logísticos y de ensamblaje, fortaleciendo su ventaja competitiva en costos.

En 2020, mientras que países como Alemania y Japón afrontaban una contracción en su producción automotriz (-7,5% y -11,2%, respectivamente con respecto a 2019), China apenas sufrió una disminución del 2%, demostrando su resiliencia frente a interrupciones globales (OICA, 2023). Por otro lado, esta consolidación ha incrementado la dependencia global de China para el suministro de componentes críticos. Países como Estados Unidos y Alemania, que históricamente

lideraron la producción de vehículos, ahora dependen en gran medida de la manufactura china para insumos esenciales. Esto representa un riesgo para las cadenas de valor globales, especialmente en contextos de tensiones geopolíticas o interrupciones logísticas.

4. El ciclo económico

El Banco de Pagos Internacionales (BIS) destaca la importancia de adoptar una visión estratégica a largo plazo más allá del año 2030 para abordar los desafíos y oportunidades que afronta la economía global (BIS, 2023). Según el informe, es crucial implementar una agenda de reformas estructurales orientadas al crecimiento que permita superar la dependencia de modelos económicos basados en el endeudamiento y fomenta un desarrollo económico sostenible, lo cual impacta de manera clara en el sector de la automoción. Además, el informe subraya la necesidad de desarrollar marcos de políticas que sean lo suficientemente flexibles para adaptarse a desafíos imprevistos y preservar la estabilidad económica. En este sentido, se enfatiza que tanto las políticas monetarias como las fiscales deben operar dentro de un rango estable para evitar efectos adversos y garantizar un crecimiento económico sostenible a largo plazo. El informe también resalta la relevancia de las reformas en el lado de la oferta como motores de un crecimiento robusto y duradero más allá de 2030. Se insta a los responsables de las políticas públicas a identificar y capitalizar las oportunidades que surgen de tendencias a largo plazo como la transición hacia economías verdes, la digitalización y los avances en inteligencia artificial. Asimismo, el informe aboga por invertir en la educación y el desarrollo de habilidades para garantizar que la fuerza laboral sea adaptable y esté preparada para aprovechar eficazmente las nuevas tecnologías. De cara al futuro, el informe advierte sobre riesgos a corto y largo plazo que podrían frenar el progreso económico. Entre las prioridades inmediatas se encuentran la restauración de la estabilidad de precios y la gestión de riesgos financieros, desafíos que requieren respuestas políticas proactivas. Se hace un llamado a adoptar un enfoque integral para abordar estos problemas y aprovechar los beneficios potenciales de las reformas estructurales, con el objetivo de fortalecer el crecimiento sostenible en el futuro.

En este sentido, considerando que la demanda de automóviles fluctúa significativamente a lo largo del ciclo económico, es necesario analizar el efecto del mismo al sobreponerse a los efectos regulatorios y tecnológicos. En períodos de crecimiento económico, los consumidores incrementan sus gastos en bienes duraderos como los automóviles, apoyados por ingresos más altos y mejores condiciones crediticias. Por el contrario, durante las recesiones, la demanda se contrae debido a una mayor incertidumbre económica, restricciones crediticias y caídas en los ingresos disponibles. Este comportamiento cíclico afecta directamente a la producción, la inversión y la competitividad de la industria.

Según un informe del Banco Mundial (Banco Mundial, 2023), la economía global experimentó una contracción del 3,3% en 2020 debido a la pandemia de la covid-19, afectando severamente al sector automotriz. En 2021 la recuperación fue desigual, con Asia mostrando un mayor dinamismo frente a Europa y Estados Unidos. La recuperación también estuvo marcada por cambios estructurales en la industria, incluyendo una aceleración en la adopción de vehículos eléctricos (VE) y mayores inversiones en tecnologías sostenibles. En 2021, tras la recesión inducida por la pandemia de la covid-19, las ventas de automóviles de pasajeros en la Unión Europea aumentaron un 10,4% en comparación con 2020 (ACEA, 2021). Sin embargo, en las recesiones, como la de 2020, las ventas mundiales de automóviles cayeron un 16% respecto a 2019, según la Organización Internacional de Constructores de Automóviles (OICA, 2021).

El mercado de vehículos industriales, como camiones pesados y autobuses, está vinculado al desempeño económico general y a sectores como la logística y la construcción. En 2021, las ventas de camiones pesados en China crecieron un 16%, impulsadas por inversiones en infraestructura (ACEA, 2021). Sin embargo, durante las recesiones, como en 2020, las ventas globales de camiones cayeron un 20% (OICA, 2021).

Asia, liderada por China, ha consolidado su posición como líder mundial en la producción de vehículos eléctricos. En 2022, China representó aproximadamente el 60% de la producción mundial de baterías para VE, lo que se atribuye a políticas públicas que

incentivan la transición hacia tecnologías limpias y una infraestructura robusta (WEF, 2023). La inversión continua en gigafábricas y la capacidad de procesamiento de materias primas críticas, como el litio y el níquel, refuerzan su ventaja competitiva. Sin embargo, esta posición dominante se enfrenta a riesgos significativos, ya que se proyecta que la demanda de cobalto, litio y níquel aumentará veintitrés veces para 2035 en comparación con 2021, lo que podría generar escasez en los mercados futuros. Este aumento de la demanda tiene un efecto multiplicador en las inversiones chinas sobre el refinamiento y el procesamiento del mineral, donde está el cuello de botella, y a la vez puede frenar su capacidad productiva.

Teniendo en cuenta que Europa tiene como objetivo ser un actor clave en la transición hacia los vehículos eléctricos mediante la imposición de estrictas regulaciones ambientales y los correspondientes compromisos con la reducción de emisiones, acompañados de sanciones para los fabricantes. Según el Real Instituto Elcano, en 2022, la Unión Europea fabricó casi once millones de automóviles, proporcionando 2,6 millones de empleos directos y contribuyendo con el 7% del PIB regional (Enrique Feas y cols. 2024). Países como Alemania, Francia y Suecia lideran la adopción de tecnologías sostenibles, con inversiones significativas en plantas de producción de baterías y vehículos eléctricos gracias a la subvención pública. Sin embargo, Europa se enfrenta a desafíos relacionados con la competitividad frente a Asia y la dependencia de materias

primas críticas, así como a escaso control de la cadena de valor. Estas dificultades subrayan la importancia de desarrollar políticas industriales que impulsen la autonomía estratégica en el sector automotriz basada en la independencia tecnológica.

Además de analizar los datos macroeconómicos sobre producción y ventas, hay que contemplar el valor de los productos manufacturados en relación con dicho ciclo y a los avances tecnológicos. En ese sentido, según datos de Naciones Unidas, el valor añadido de la automoción dentro de la industria manufacturera a nivel mundial no se recupera al ritmo de otras industrias tras 2020, mientras que aquellas dedicadas a equipamiento eléctrico y computación no paran de crecer desde 2018 hasta la actualidad. Lo cual genera un efecto de desacople entre la fabricación tradicional de vehículos y la tecnología que incorporan los nuevos modelos.

Es decir, la cadena de valor en cuanto a la fabricación se orienta hacia los componentes de alto valor añadido como elementos de computación, eléctricos y electrónicos y no tanto al ensamblaje de los vehículos (ITC, 2021). Es por ello por lo que el peligro acechante a los fabricantes europeos no proviene de su capacidad de producción sino del valor que esta añade al negocio, ya que para los componentes de los tipos anteriores los fabricantes europeos utilizan proveedores de primer nivel (Tier 1) que, a su vez, se aprovisionan en gran medida de proveedores de segundo nivel (Tier 2) que son asiáticos o mayoritariamente chinos (CAAM 2021).

Cuadro 3
Facturación de proveedores de sistemas eléctricos y electrónicos

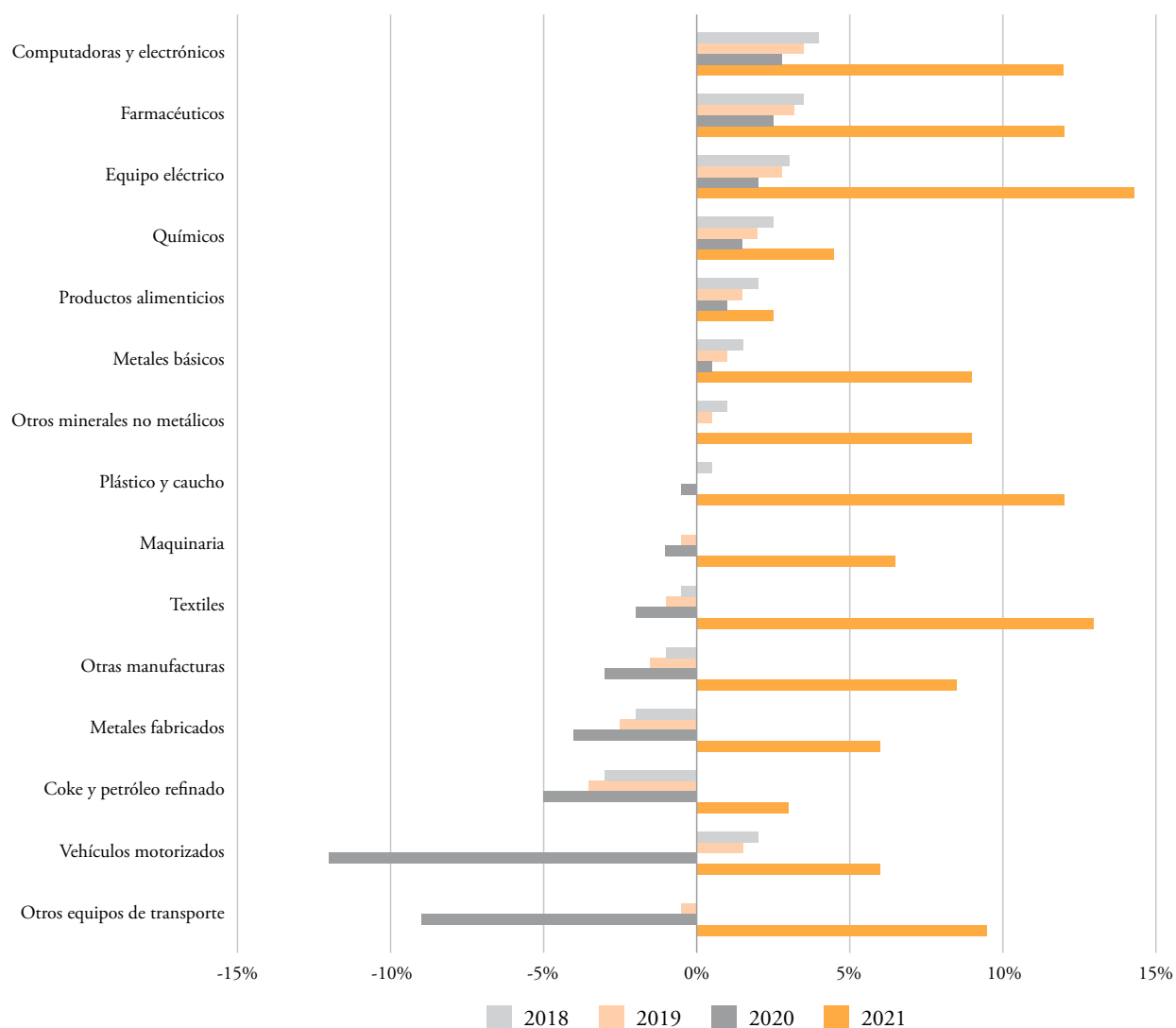
Datos en millones de dólares

Año	China	Alemania	Francia	Italia	España
2000	10	15	12	8	5
2005	20	18	14	9	6
2010	40	20	15	10	7
2015	70	22	16	11	8
2020	100	25	18	12	9

Fuente: CAAM (2021), *Annual Report on the Chinese Automotive Components Industry*. China, CAAM Press. ITC (2021), *Trends in Global Automotive Parts Trade*. Ginebra, ITC Publications.

Gráfico 3

Tasa de crecimiento global del valor añadido por industria manufacturera a nivel mundial



Fuente: <https://stat.unido.org/>.

En 2000, la facturación china era de 10.000 millones de dólares, equivalente al 21% de la alemana, que lideraba con 15.000 millones. Para 2020, China alcanzó los 100.000 millones, superando en un 300% a Alemania, que creció moderadamente hasta 25.000 millones. Esto refleja un crecimiento anual compuesto (CAGR) del 12,2% para China, frente al 2,6% de Alemania (CAAM 2021). Comparándolo con el mercado europeo, podemos ver que Francia, Italia y España experimentaron incrementos menores en el mismo período. Francia pasó de 12.000

a 18.000 millones, mientras que Italia y España aumentaron sus facturaciones de 8.000 a 12.000 millones y de 5.000 a 9.000 millones, respectivamente. Estas cifras muestran un crecimiento limitado en comparación con el dinamismo chino y basado en proveedores de segundo nivel provenientes del país oriental. En 2000, los países europeos combinados representaban el 83% de la facturación total de los cinco mercados analizados, pero en 2020 su participación cayó al 46%, mientras que China ascendió al 54%.

El dominio de China se atribuye a costos laborales bajos, políticas gubernamentales de incentivo y una creciente demanda interna. Por el contrario, Europa afronta altos costos de producción y dependencia de insumos asiáticos. La capacidad de China para integrar la cadena de valor le ha permitido consolidarse como proveedor clave, desplazando a Europa. Este cambio subraya la necesidad de estrategias innovadoras y sostenibles en los países europeos para competir en un mercado global liderado por Asia.

5. Liderazgo tecnológico

La evolución de las patentes relacionadas con vehículos eléctricos, vehículos autónomos y la industria automotriz en general entre 2000 y 2020 muestra cambios significativos en la innovación y el liderazgo tecnológico a nivel mundial. Según datos de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (WIPO 2021), las solicitudes de patentes en el sector automotriz han experimentado un crecimiento notable en las últimas dos décadas. China ha mostrado un incremento significativo en el número de patentes presentadas, superando a países tradicionalmente líderes en innovación automotriz como Japón, Alemania y Estados Unidos. En 2000, Japón lideraba con aproximadamente el 30% de las solicitudes de patentes automotrices a nivel mundial, seguido por Estados Unidos (25%), Alemania (20%) y China con menos del 5%. Para 2020, China ascendió al primer lugar, representando alrededor del 40% de las solicitudes globales, mientras que Japón,

Estados Unidos y Alemania disminuyeron su participación al 20, 15 y 10%, respectivamente.

El interés en tecnologías de vehículos eléctricos y vehículos autónomos ha crecido exponencialmente. China ha liderado en solicitudes de patentes relacionadas con VE, reflejando su estrategia nacional para promover la movilidad eléctrica. En 2010, China presentaba aproximadamente el 10% de las patentes en este campo; para 2020, su participación superó el 50%. Japón y Estados Unidos también han sido actores clave, aunque con una participación menor en comparación con China. En cuanto a vehículos autónomos, Estados Unidos ha mantenido una posición destacada, impulsada por empresas tecnológicas y automotrices que invierten en sistemas de conducción autónoma. Sin embargo, China ha incrementado su participación en este ámbito, acercándose a las cifras estadounidenses hacia 2020.

En el cuadro 4 se puede ver, la evolución en la participación global de solicitudes de patentes automotrices entre 2000 y 2020. En 2000, Japón lideraba con el 30% de las patentes globales, mientras que China tenía una participación marginal del 5%. En 2020, China alcanzó el 40% de las solicitudes, reflejando su crecimiento exponencial y estrategias de innovación. Japón, Estados Unidos y Alemania, aunque importantes, experimentaron caídas relativas, señalando el desplazamiento del liderazgo tecnológico hacia Asia. Este cambio en el ranking de patentes está directamente relacionado con la creciente inversión de China en tecnologías como

Cuadro 4

Peticiones de patentes en automoción de 2000 a 2020 por países

Datos en porcentaje

Año	China	Japón	Estados Unidos	Alemania	Otros
2000	5	30	25	20	20
2005	10	28	23	18	21
2010	15	25	20	15	25
2015	25	22	18	12	23
2020	40	20	15	10	15

Fuente: WIPO (2021), *World Intellectual Property Indicators 2020*. Suiza, WIPO. Fraunhofer Institute (2021). *The Patent-Value Link: Insights from Automotive Innovations*. Alemania, Fraunhofer.

vehículos eléctricos y autónomos, lo que refuerza su dominio en la industria automotriz global.

Sin embargo, hay que comprender que la ventaja china reside precisamente en el volumen de su industria. En 2000, países como Japón y Estados Unidos lideraban en productividad de la innovación, generando más de 16 millones de dólares por patente. Alemania mostraba un desempeño similar, mientras que China, con un bajo número de patentes y facturación, tenía una productividad de dos millones de dólares por patente. Para 2020, aunque China lidera en el número de patentes, su productividad cayó a 0,83 millones de dólares por patente, lo que refleja una expansión cuantitativa más que cualitativa en su innovación (Fraunhofer Institute, 2021). En contraste, países como Japón y Alemania mantienen una productividad relativamente alta, cercana a los diez millones de dólares por patente, lo que subraya su enfoque en innovaciones de alto valor añadido que pueden tener menos efecto debido a la reducción de economías de escala y al menor volumen de mercado al que pueden acceder en comparación con China.

6. Conclusiones

La industria automotriz europea está en una encrucijada: aprender a competir con las reglas de este nuevo océano dominado por la electrificación y la tecnología, o arriesgarse a quedar relegada. El éxito dependerá de la capacidad de los fabricantes europeos para transformar su flota rápidamente, navegando entre la presión del pasado y las olas disruptivas del futuro que trae la flota china. En este sentido, las principales conclusiones a las que podemos llegar son las siguientes:

a) Lecciones históricas: Al igual que Estados Unidos se enfrentó a Japón en el siglo XX, Europa debe aprender a competir con el liderazgo chino, equilibrando estrategias de protección de mercado y colaboración tecnológica.

b) Fragmentación y regulación excesiva: La industria automotriz europea se enfrenta a un marco regulatorio fragmentado que, aunque pretende promover la sostenibilidad, en realidad la desincentiva por no considerar el mercado global, la innovación y la cadena de valor de la electrificación.

c) Dominio asiático: China ha emergido como líder indiscutible en la producción de vehículos y la manufactura de componentes clave como baterías, representando más del 40% de la producción global de vehículos eléctricos en 2020. Su capacidad de integrar la cadena de valor y sus economías de escala colocan a Europa en clara desventaja.

d) Competitividad europea en riesgo: Mientras Europa lideraba en calidad e innovación, la falta de control sobre los componentes críticos y la dependencia de Asia amenazan su posición global en estos dos aspectos clave. Alemania, Francia y Suecia avanzan en sostenibilidad, pero no han considerado los desafíos estructurales en comparación con la robusta infraestructura china.

e) Oportunidades de transformación: La digitalización, la transición hacia la automoción CASE (Conectividad, Autonomía, Compartir y Electrificación) y la inversión en la cadena de valor del futuro, representan las oportunidades para reposicionar la industria europea. Sin embargo, esto requiere políticas industriales coherentes con el volumen del mercado en comparación con China y Estados Unidos, así como mayor autonomía en selección de tecnologías por parte del mercado y de la cadena de suministro.

BIBLIOGRAFÍA

- ACEA (2024a), *Economic and Market Report*.
- ACEA (2024b), *European Auto Industry Calls for Urgent Action as Demand for EVs Declines*.
- Banco Mundial (2022), *The Role of Critical Minerals in Clean Energy Transitions*.
- Banco Mundial (2023), *Economic Activity in Europe and Central Asia Improves*.
- BIS (2023), *Annual Economic Report for 2023*.
- CAAM (2021), *Annual Report on the Chinese Automotive Components Industry*, China, CAAM Press.
- Enrique Feas y cols. (2024), *Economía y geopolítica del coche eléctrico: una perspectiva europea*.
- Fraunhofer Institute (2021), *The Patent-Value Link: Insights from Automotive Innovations*, Alemania, Fraunhofer.
- Gallego, J. S. (2024), «La UE exige reducir un 90% las emisiones de camiones y autobuses para 2040: ¿Es un objetivo viable?», *The Conversation*, septiembre 26, <https://theconversation.com/la-ue-exige-reducir-un-90-las-emisiones-de-camiones-y-autobuses-para-2040-es-un-objetivo-viable-239747>.

- Guillaume Ragonnaud (2024), *The Crisis Facing the EU's Automotive Industry*, EPRS | European Parliamentary Research Service.
- International Energy Agency (2023), «Global EV Outlook 2023: Raw Material Trends and Challenges».
- ITC (2021), *Trends in Global Automotive Parts Trade*, Ginebra, ITC Publications.
- Kay, R. R. (1950), «Rise of the Mexican Automobile Industry: First-Hand Report on the Condition, Size and Scope, and Impact on the Mexican Economy of its Automotive and Allied Industries», *Automotive Industries*, 34-36, <https://search.proquest.com/docview/58727110>.
- OICA, «Automotive Industry Statistics», <https://www.oica.net/category/production-statistics/2023-statistics/>.
- Pavlinek, Petr. (2020), *Restructuring and Internationalization of the European Automotive Industry*, vol. 20, Oxford University Press.
- Robert E. Cole y Taizo Yakushiji (2020), *The American and Japanese Auto Industries in Transition: Report of the Joint US-Japan Automotive Study*, University of Michigan Press.
- S&P (2023), *Future Trends in Raw Materials for Batteries*.
- Simonazzi, Annamaria; Jorge Jorge Carreto Sanginés y Margherita Russo (2020), «The Future of the Automotive Industry: Dangerous Challenges Or New Life for a Saturated Market?», *Institute for New Economic Thinking Working Paper Series*, 1-34. doi:10.36687/inetwp141, https://iris.unimore.it/bitstream/11380/1224636/1/Simonazzi-Carreto-Russo_2020%20INET%20WP_141-s.pdf.
- WEF (2023), *The Global Battery Value Chain: Insights for Industry Leaders*.
- WIPO (2021), *World Intellectual Property Indicators 2020*, Suiza, WIPO.

EL COLEGIO DE ECONOMISTAS DE MADRID

Esther García

Secretaria Técnica. Colegio de Economistas de Madrid

Presentación del informe: *Hacia el colapso del sistema. Análisis sobre la propuesta de Modelo de Financiación Singular para Cataluña*



En diciembre se presentó el informe *Hacia el colapso del sistema. Análisis sobre la propuesta de Modelo de Financiación Singular para Cataluña* elaborado por Jesús Quintas Bermúdez, presidente de la Comisión de Fiscalidad del Colegio. En el acto parti-

cipó junto al autor, Amelia Pérez Zabaleta, decana-presidenta del Colegio.

El documento aborda las profundas implicaciones económicas, fiscales y sociales de una propuesta que plantea competencia tributaria plena para Cataluña.

En su intervención, la decana afirmó: *No es aventurado decir que, desde el punto de vista del ordenamiento del Estado, su desarrollo competencial y su sostenibilidad, la propuesta se ha convertido en el mayor reto que hemos afrontado desde la Transición.*

Por su parte, Jesús Quintas Bermúdez destacó que este análisis tiene un enfoque eminentemente técnico y tributario, excluyendo aspectos jurídicos. Entre las conclusiones, se resalta que:

- El modelo podría llevar la deuda pública española al 150% del PIB.
- El coste total de esta propuesta ascendería a 374.637 millones de euros.
- La bilateralidad del acuerdo eliminaría el consenso multilateral alcanzado históricamente en el sistema de financiación autonómica.

– La propuesta del modelo de financiación singular para Cataluña resulta inviable y su aplicación generalizada provocaría el colapso del sistema tanto a nivel nacional como autonómico.

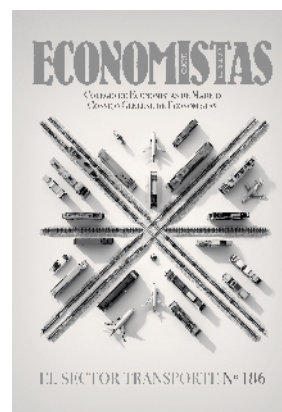
Desde el Colegio de Economistas de Madrid se insiste en la importancia de un debate público informado, dada la trascendencia de esta propuesta para la sostenibilidad económica y política del Estado.

Presentación de la revista *Economistas* número 186: El Sector Transporte

La presentación del número 186 de la revista *Economistas*, monográfico dedicado al Sector Transporte, tuvo lugar en la sede del Colegio de Economistas de Madrid a finales de noviembre.

El acto fue inaugurado por la decana-presidenta, Amelia Pérez Zabaleta, y contó con las intervenciones de: Julio Gómez-Pomar, coordinador del monográfico; Borja Carabante, concejal y segundo teniente de alcalde, delegado del Área de Urbanismo, Medio Ambiente y Movilidad del Ayuntamiento de Madrid y autor de uno de los artículos, y Valentín Pich Rosell, presidente del Consejo General de Economistas.

Este monográfico ofrece una visión integral de la importancia del transporte para el funcionamiento de la economía, su competitividad y su crecimiento sostenible, destacando que la movilidad de las personas no solo es clave en nuestra sociedad, sino un derecho de la ciudadanía.



Presentación del libro *Fundamentos de Economía Financiera* en el Colegio de Economistas de Madrid



El libro *Fundamentos de Economía Financiera*, escrito por David Cano Martínez, socio director general de AFI Inversiones Globales, SGIIC fue presentado en diciembre. El acto contó con la participación de Amelia Pérez Zabaleta, decana-presidenta del Colegio, y Ricardo J. Palomo Zurdo, decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad CEU San Pablo. A través de su experiencia de más de 25 años, el autor aporta una visión experta sobre la volatilidad de los precios de los activos financieros, explorando los fundamentos económicos que la sustentan. El texto no solo se centra en aspectos técnicos, sino que también aborda el impacto de la psicología en las decisiones de inversión, explorando las *finanzas del comportamiento* y ofreciendo estrategias para mitigar los sesgos más comunes que afectan a los inversores.

Presentación del libro *Emprendimiento en tres dimensiones. Visión personal, educación y metodologías ágiles para crear tu start-up*

En diciembre, el Colegio fue el escenario de la presentación del libro *Emprendimiento en tres dimensiones*.



nes. Visión personal, educación y metodologías ágiles para crear tu start-up, una obra que aborda de manera integral las claves para emprender con éxito. El evento organizado por el Foro de Empresa y Emprendimiento del Colegio estuvo coordinado y moderado por el presidente del Foro, Enrique Castelló.

La presentación contó con la participación de las autoras y uno de los coordinadores del libro, quienes compartieron sus perspectivas sobre el contenido y la relevancia de esta obra: Verónica A. Jiménez, directora de la Unidad de Desarrollo Profesional en ESIC-University; Jimena Blázquez, Acceleration Lead en PATIO Campus, y David Alonso, profesor en la Facultad de Educación de la Universidad Complutense y exdirector de Compluemprende.

Con un lenguaje accesible y un enfoque práctico, esta obra se posiciona como una referencia esencial para quienes desean transformar sus ideas en proyectos empresariales sostenibles.

Encuentro-Debate sobre *La empresa y los fondos europeos* en el Colegio de Economistas de Madrid

El Colegio celebró en noviembre el encuentro-debate *La empresa y los fondos europeos*, organizado por los Foros de Empresa y Emprendimiento y Unión Europea. Este evento reunió a destacados expertos para abordar los retos y oportunidades que los fondos europeos, especialmente el *Next Generation EU*, ofrecen a las empresas europeas, con un enfoque particular en la transición verde y digital. En él participaron: Anna Armengol, consejera económica de la Oficina de Representación en España de la Comisión Europea; Fernando Torija, director en España



del Banco Europeo de Inversiones; Enrique Castelló, presidente del Foro de Empresa y Emprendimiento del Colegio, y fue moderado por José María Aznar, presidente del Foro de Unión Europea del Colegio.

Jornada sobre novedades en presentación de estados financieros: IFRS 18 y MPMs

La jornada *Novedades en presentación de Estados Financieros: IFRS 18 y MPMs*, organizada en noviembre por la Comisión de Contabilidad del Colegio, reunió a destacadas figuras del ámbito contable y financiero para analizar los impactos de la NIIF 18, una normativa clave que transformará la presentación de Estados Financieros a nivel internacional.

La jornada, inaugurada por Amelia Pérez Zabaleta, decana-presidenta del Colegio, y coordinada por Felipe Herranz Martín, presidente de la Comisión de Contabilidad del Colegio y secretario de la Junta de Gobierno, contó con la intervención de figuras clave en el sector, quienes abordaron los cambios normativos desde diferentes perspectivas: Santiago Durán Domínguez, presidente del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC); Francisco Javier Martínez, presidente de Economistas Contables del Consejo General de Economistas; Alfonso Santamaría, socio de PKF Attest; Marisa Pérez Puerta, socia de KPMG; Luis Cañal, socio de EY, y Joaquín Sánchez-Horneros, socio de Deloitte.

La NIIF 18, que entrará en vigor el 1 de enero de 2027, representa uno de los cambios más importantes en la presentación de estados financieros en los últimos veinte años. Durante la jornada, se debatió cómo esta normativa busca incrementar la transparencia y facilitar la comparación entre empresas, permitiendo a los inversores y otros usuarios tomar decisiones más informadas.



Jornada El mercado de alquiler de vivienda en España: situación actual y perspectivas



Sobre uno de los temas que más preocupan a la ciudadanía, el acceso a la vivienda y el impacto del mercado de alquiler en España, en noviembre tuvo lugar un debate en el Colegio.

Organizada por el Foro de Economistas Inmobiliarios del Colegio, esta jornada reunió a representantes de la Administración y la empresa privada para abordar temas cruciales como el impacto de la Ley de Vivienda, la insuficiente oferta de alquiler asequible y la necesidad de reforzar la seguridad jurídica como base para atraer inversión nacional e internacional.

La apertura estuvo a cargo de Amelia Pérez Zabaleta, decana-presidenta del Colegio, y participaron: José María García Gómez, viceconsejero de Vivienda, Transportes e Infraestructuras de la Comunidad de Madrid; Álvaro González, delegado del Área de Gobierno de Políticas de Vivienda del Ayuntamiento de Madrid; Rosa Gallego, CEO de Q-Living Real Estate; Antonio Nudi Tornero, socio de Urbanismo en Andersen, y Helena Beunza, presidenta de ASVAL Asociación. La sesión fue dirigida y moderada por Julián Salcedo Gómez, presidente del Foro de Economistas Inmobiliarios.

Proceso de regularización de bases de cotización y cuotas del Régimen Especial de Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos correspondientes al ejercicio 2023

En noviembre tuvo lugar la sesión informativa sobre el proceso de regularización de bases de cotización y cuotas para autónomos del ejercicio 2023, realizada conjuntamente con el Ilustre Colegio Central de Titulados Mercantiles de Madrid y en su sede.



La sesión contó con las intervenciones de Rodrigo Marés Ramírez, director provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social de Madrid, y de Maribel Cabezas, jefa de Servicio del Sistema Red, quienes abordaron las novedades del Real Decreto-Ley 13/2022 y el impacto del nuevo sistema de cotización en función de los rendimientos anuales comunicados a la Agencia Estatal de Administración Tributaria. A la finalización de la conferencia los ponentes respondieron a las preguntas de los asistentes presenciales y *online*.

La decana del Colegio participa en el III Congreso Internacional sobre Activos Digitales y Sector Financiero

El Ilustre Colegio de la Abogacía de Madrid celebró el III Congreso Internacional sobre Activos Digitales y Sector Financiero en noviembre. El evento fue inaugurado por Eugenio Ribón, decano del ICAM, quien estuvo acompañado por José Ramón Couso y el profesor Alfredo Muñoz, codirectores del Congreso, junto con Mabel Klimt, diputada de Tecnología del ICAM. La decana-presidenta del Colegio de Economistas de Madrid, Amelia Pérez Zabaleta, también estuvo presente, poniendo en valor el papel de los economistas en el análisis y adaptación a las innovaciones tecnológicas en el ámbito financiero.



Durante su intervención, la decana del Colegio subrayó la importancia de los foros colaborativos, señalando que encuentros de este tipo son esenciales para compartir ideas y conocimientos en temas emergentes como los cryptoactivos. Asimismo, destacó también la necesidad de una cooperación continua entre instituciones, como el Colegio de Economistas de Madrid y el Colegio de la Abogacía de Madrid, junto con otros colegios profesionales, para avanzar en el conocimiento y abrir espacios de diálogo sobre los principales retos y oportunidades en el sector financiero actual.

Acto de homenaje a los colegiados que cumplen 25-50 años de colegiación



En noviembre se celebró en el Círculo de Bellas Artes de Madrid el acto homenaje a los colegiados que en 2024 cumplieron 25 y 50 años de colegiación, así como a aquellos incorporados en ese año.

El evento fue presentado por la secretaria técnica, Esther García, y en su desarrollo los miembros de la Junta de Gobierno y destacadas personalidades del Colegio hicieron entrega de diplomas conmemorativos e insignias como reconocimiento a la dedicación y compromiso profesional.

En el acto, Elena Mantilla, directora general de Madrid Excelente, dirigió unas palabras en representación de los nuevos colegiados agradeciendo la confianza depositada en el Colegio.

Por su parte, Cristóbal Montoro, homenajeado por sus 50 años como colegiado, recibió su insignia de manos de la decana-presidenta, Amelia Pérez Zabaleta, y

dedicó unas palabras en representación de los economistas homenajeados de 25 y 50 años.

En su discurso de clausura, la decana-presidenta, destacó el espíritu de hermandad y agradecimiento que define este acto: *Hoy los protagonistas sois todos vosotros: los que os sumáis al Colegio y los que celebráis vuestro aniversario. Unidos por nuestra profesión y en el compromiso de servicio público, seremos mucho más fuertes.* También hizo un llamamiento a la unidad para afrontar juntos los desafíos futuros y seguir construyendo el prestigio de la profesión de economista.

Para poner el broche de oro a esta velada, el grupo musical Trevithick ofreció una actuación que llenó de energía la sala.

Comunicado de apoyo y solidaridad con las víctimas de la DANA



A finales de octubre tuvo lugar el segundo peor desastre natural en España con motivo de las lluvias torrenciales (DANA) que afectaron principalmente a la zona del Levante y que causaron más de doscientas víctimas mortales.

El Colegio expresó su sentir y pesar uniéndose mediante un comunicado al dolor de las familias y seres queridos que perdieron la vida en esta tragedia y expresando su solidaridad con todas las personas afectadas. Asimismo, se reconoció el esfuerzo inagotable de los servicios de emergencia, Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado, voluntarios, autoridades locales y profesionales que trabajaron incansablemente para encontrar a las personas desaparecidas, garantizar la seguridad de la ciudadanía y mitigar los daños causados por esta catástrofe.

Por otra parte, el Colegio organizó y puso a disposición de los colegiados varias vías de colaboración para participar y apoyar a las personas como, por ejemplo, las campañas de ayuda humanitaria gestionadas por Banco de Alimentos, Cáritas y Cruz Roja.

Asimismo, a comienzos de 2025, un grupo de colegiados participó activamente en la clasificación de productos organizada por Banco de Alimentos en sus instalaciones.

SECCIÓN CIUDAD REAL

II Jornada kit digital facturación electrónica

En diciembre, la Cámara de Comercio de Ciudad Real acogió la jornada *Kit Digital-Facturación Electrónica*, organizada por la Sección de Ciudad Real del Colegio, en colaboración con la Oficina Acelera Pyme de Ciudad Real.

El evento tuvo como objetivo informar sobre la factura electrónica, una herramienta clave para la digitalización de las empresas, abordando aspectos como la normativa vigente, los plazos de implantación y las soluciones tecnológicas disponibles.

La presentación fue realizada por José Antonio Negrín, decano de la Sección de Ciudad Real del Colegio. Miguel Ángel Calle, presidente del Registro de Economistas Asesores Fiscales del País Vasco, impartió un completo taller en el que analizó el marco regulatorio actual, los requisitos y obligaciones de la factura electrónica, así como los programas informáticos necesarios para su correcta implementación.

La jornada continuó con una charla divulgativa a cargo de Ana Victoria Cuesta, técnica de Digitalización e Innovación de la Cámara de Comercio de Ciudad Real. Su intervención se centró en el programa Kit Digital y en las soluciones tecnológicas más adecuadas para impulsar la competitividad empresarial.



Jornada *La felicidad como competencia directiva del siglo XXI*

La Facultad de Derecho de la Universidad de Castilla-La Mancha (UCLM) acogió en diciembre la jornada *La felicidad como competencia directiva del siglo XXI* organizada por la Sección de Ciudad Real del Colegio.

Juan Carlos Maestro, creador del concepto de Felicidad®, un innovador, enfoque que fusiona la felicidad y la eficacia, creando una nueva dimensión en la gestión de las organizaciones, explicó las ventajas que este enfoque aporta a las organizaciones y destacó la importancia de integrarlo como una competencia esencial en el liderazgo del siglo XXI. El evento contó con la participación de Leonor Gallardo, vicerrectora de Coordinación, Comunicación y Promoción de la UCLM, y José Antonio Negrín de la Peña, decano-presidente de la Sección de Ciudad Real del Colegio, quienes acompañaron a Maestro en este encuentro.

Visita de estudiantes a ID Energy y Bodega Encomienda de Cervera: una experiencia educativa en emprendimiento y estrategias empresariales

En octubre, estudiantes de 4º curso del Grado en Administración y Dirección de Empresas de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de Ciudad Real tuvieron la oportunidad de conocer las instalaciones de dos referentes empresariales en Ciudad Real: ID Energy Group y la bodega Encomienda de Cervera. La actividad se organizó en colaboración con la Sección de Ciudad Real del Colegio de Economistas de Madrid y tuvo como objetivo acercar a los estudiantes a la práctica empresarial en sectores de relevancia estratégica.



SECCIÓN CUENCA

Conferencia sobre *Perspectivas económicas del mundo, Europa y España*



El campus de Cuenca de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Castilla-La Mancha, acogió en diciembre la conferencia *Perspectivas económicas del mundo, Europa y España*, impartida por Rafael Pamplón, miembro del equipo de gobierno del Colegio, catedrático de Economía Aplicada de la Universidad CEU-San Pablo y profesor del IE Business School. Esta ponencia reunió a estudiantes y profesionales interesados en conocer las claves del panorama económico internacional, abordando desde las políticas monetarias en Estados Unidos hasta los desafíos estructurales de Europa y España. La conferencia concluyó con una reflexión clave: *No es importante cuánto crecemos, sino cómo crecemos*, invitando al estudiantado a cuestionar los modelos económicos actuales y a buscar soluciones sostenibles para el futuro.

SECCIÓN TOLEDO

XIV Día del Economista

En noviembre, la Sección de Toledo del Colegio celebró el XIV Día del Economista en la sede de FEDETO, un evento que reunió a representantes del ámbito económico, académico e institucional de Castilla-La Mancha.

El acto comenzó con unas palabras de bienvenida de Jesús F. Santos Peñalver, decano de la Sección de Toledo, quien destacó la importancia de esta jornada como espacio de encuentro y reconocimiento para la profesión. Durante el evento, se distinguió a las y los



colegiados que cumplen 35 años de trayectoria en la institución y se dio la bienvenida a los nuevos miembros del Colegio.

Juan José Rubio Guerrero, catedrático de Hacienda Pública de la Universidad de Castilla-La Mancha, impartió la conferencia titulada *Situación y perspectivas de la financiación autonómica*.

El evento también contó con la participación de Amelia Pérez Zabaleta, decana-presidenta del Colegio de Economistas de Madrid, Eusebio Robles, viceconsejero de Administración Local y Coordinación Administrativa; Francisco Hernández, director general de Política Financiera, Tesorería y Coordinación del FEDER; Julián Garde, rector de la UCLM, y María de los Ángeles Martínez, presidenta de la Cámara de Comercio de Toledo.

La clausura corrió a cargo de Juan Alfonso Ruiz Molina, consejero de Hacienda, Administraciones Públicas y Transformación Digital de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha.

Proceso de regularización de cotizaciones de trabajadores autónomos. TGSS

En noviembre, la Sección de Toledo del Colegio organizó una sesión informativa presencial en colaboración



con la Dirección Provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social de Toledo sobre el proceso de regularización de cotizaciones de los trabajadores autónomos del ejercicio 2023.

La sesión fue impartida por Marta Rodríguez Casado, directora provincial de la Tesorería General de la Seguridad Social (TGSS) de Toledo, y Patrocinio Sánchez Rafael de la Cruz, subdirectora provincial de Gestión Recaudatoria de la TGSS de Toledo.

CLUB ECONOMISTAS

Inicio de las clases de ajedrez en el Colegio de Economistas de Madrid: Más que un juego, una herramienta para la toma de decisiones

En octubre comenzó una nueva edición de las Clases de Ajedrez, un espacio en el que los colegiados pueden desarrollar no solo sus habilidades en el tablero, sino también su capacidad de análisis, planificación y toma de decisiones estratégicas.

Las clases, dirigidas por David Hernández Ramos, profesor del Club de Ajedrez V Centenario, tienen lugar en la sede del Colegio, los jueves alternos. El ajedrez es un excelente complemento para profesionales de la economía, pues fomenta competencias clave que son transferibles al ámbito económico y empresarial.

Las clases de ajedrez están diseñadas para colegiados de todos los niveles, desde principiantes hasta jugadores más avanzados, y ofrecen una oportunidad única de combinar el aprendizaje lúdico con el desarrollo profesional.



Visita del Club Economistas al edificio de la sede de Banco de España

En enero, un grupo de colegiados participó en una visita guiada a la sede central del Banco de España, en Madrid, icono de la arquitectura de los siglos XIX y XX. Durante el recorrido, entre otros espacios, se visitó el antiguo patio de operaciones —ejemplo de la arquitectura industrial del siglo XIX—; la escalera

imperial, decorada con las vidrieras alegóricas de la Casa Mayer; la sala de Gobierno del Banco en la que se reúne el Consejo de Gobierno del Banco de España, y la biblioteca, abierta a cualquier ciudadano o institución interesados en sus colecciones y servicio. Asimismo, durante la visita se pudo contemplar parte de la importante colección de pintura que posee el banco, proveniente de los bancos que le antecedieron y por adquisiciones posteriores.





LA CRÍTICA AGOTADA
CLAVES PARA UN CAMBIO
DE CIVILIZACIÓN

José Manuel Naredo
 Siglo XXI Editores, 2023 [2022] (2ª ed.)
 327 páginas

José Manuel Naredo es un referente para todos aquellos que hemos estado interesados en la *Economía Ecológica* y en la llamada *Economía Crítica* (1). Profesor de pensamiento ecológico y crítico y con una conversación ágil y agradable, que resalta la necesidad de usar correctamente el lenguaje ante la necesidad de definir con exactitud los avatares socioeconómicos y políticos que nos rodean.

El profesor Naredo nació en Madrid el 9 de febrero de 1942, se doctoró en Economía por la Universidad Complutense de Madrid, fue director del programa *Economía y naturaleza* de la Fundación Argentaria y dirigió el servicio de Análisis de Coyuntura del Instituto Nacional de Estadística (es estadístico facultativo). Fue nombrado profesor honorario en el Departamento de Urbanismo de la Universidad Politécnica de Madrid y en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Complutense. En el año 2000 recibió el Premio

Nacional de Economía y Medio Ambiente. Fue Premio Internacional Geocrítica en 2008 y, en 2011, recibió el Panda de Oro (premios de la WWF, –Fondo Mundial para la Naturaleza– que tienen como principal objetivo el reconocimiento de la labor de personas que han dedicado su vida al medio ambiente en España). En 2018 recibió la Distinción de la Fundación Fernando González Bernáldez, por toda su larga obra dedicada a una economía genuinamente ecológica, que ha inspirado a varias generaciones de investigadores y activistas ambientales.

Autor y editor de numerosos estudios que abarcan desde el seguimiento de la coyuntura económica en relación con aspectos patrimoniales hasta el funcionamiento de los sistemas agrarios, urbanos e industriales en relación con los recursos naturales. De su extensa bibliografía destacamos el ya clásico, *La economía en evolución. Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico*, de 1987 (actualizado en 2019); *Hacia una ciencia de los recursos naturales*, de 1993; *Economía, ecología y sostenibilidad en la sociedad actual*, de 2000; *Raíces económicas del deterioro ecológico y social: más allá de los dogmas*, de 2006; *Raíces económicas del deterioro ecológico y social*, de 2015; *Economía, Poder y Política. Crisis y cambio de paradigma*, también de 2015, y *Taxonomía del lucro*, de 2019.

Dice la contraportada del libro que ahora se reseña que, *al igual que Sísifo, el discurso crítico está agotado de repetir un frustrante y estéril ejercicio: si aquel tenía que subir una enorme roca hasta lo alto de una montaña para, una vez coronada, ver cómo se deslizaba pendiente abajo, la crítica tiene que hacer rodar unos pseudoconceptos producto de la ideología económica y política dominante para que, aun*

pretendiendo cuestionarlo todo, al final nada cambie.

Producción, medio ambiente, desarrollo sostenible, lucha contra el cambio climático, neoliberalismo, postcapitalismo o fundamentalismo de mercado son solo ejemplos de términos fetiche a la moda con los que la crítica se lastra, desviando la atención de los auténticos problemas y responsables de la situación actual.

La tesis principal de Naredo –afirma Pérez-Montiel– *es que no hemos sido capaces de construir sociedades verdaderamente libres porque los movimientos que pretendieron ser transformadores siempre estuvieron sujetos a la ideología económica dominante, fundamentada en la noción de sistema económico como un todo que todo abarca y cuyo análisis se circunscribe al universo de la valoración monetaria y que reposa sobre conceptos fetiche como producción y mercado* (2).

Para desarrollar esta tesis, el presente libro se estructura en cuatro partes, que lo conforman doce capítulos (antecedidos de unos emotivos *Agradecimientos* –en los que se pueden reconocer a otros referentes de la *Economía Crítica y Ecológica*–, y de un interesante *Prólogo*, que es una auténtica declaración de principios, titulado *Sísifo, la movilización social y el impasse sociopolítico*.

En la primera parte, titulada *Contexto*, pasa revista, en el primer capítulo, a la *Crisis de la civilización y del pensamiento crítico* en el que trata de los panoramas sociopolítico, económico y ecológico. El segundo capítulo versa *Sobre los no-conceptos que arman idolatrías y pueblan la retórica política* repasando la interacción entre lenguaje y pensamiento, entre ciencia e ideología.

En la segunda parte habla de los *No-conceptos clave que agotan el discurso ecologista* incorporando cuatro capítulos. Concretamente, en el tercer capítulo, *La invención*

del medioambiente, las cumbres de la tierra y otros gestos ceremoniales. Posteriormente, en el cuarto capítulo, repasa el *Origen y funciones de la retórica del desarrollo sostenible*, lo que le lleva a concretar, ya en el quinto capítulo, *Algunas precisiones sobre diversidad, movilidad horizontal y sostenibilidad local y global en los modelos de uso del territorio*, donde describe algunas enseñanzas derivadas de los modelos territoriales de agricultura sostenible, así como la sostenibilidad de los asentamientos humanos. El sexto y último capítulo de esta segunda parte versa *Sobre las metas enarboladas por el movimiento ecologista a la luz de los diccionarios del Desarrollo y del Posdesarrollo* en el que cuestiona el término desarrollo, replantea la noción de producción y analiza la polarización social tanto en países como dentro de ellos, reflejo del modelo depredador-presa. En este capítulo, además, presenta una propuesta más precisa e inclusiva del decrecimiento siendo también crítico con lo que denomina ceremoniales climáticos y otros ejemplos de distracción.

La tercera parte queda englobada en los capítulos séptimo y octavo. Es la hora de poner en solfa los *No-conceptos clave que agotan el discurso crítico*. Comienza en el séptimo capítulo, dedicado a las *Idolatrías, fetichismos y sectarismos que agarrotan el pensamiento crítico*, donde plantea diferentes preguntas sobre la interpretación de la historia en términos de modos de producción o bien de dominación, cuestiona por qué los dominados no se han rebelado, y reflexiona sobre la noción de fuerzas productivas y la cuestión de la energía. El octavo capítulo, lo dedica a hablar *Sobre el neoliberalismo maligno, la tiranía de los mercados y otros no-conceptos de la retórica política de la izquierda*, donde realiza una introducción al término neoliberal, su

uso y significado, analiza el neoliberalismo como creación de la izquierda o como corriente ideológica, y se pregunta: ¿Quiénes nos gobiernan? Proponiendo dos posibles denominaciones: neoliberalismo y tiranía de los mercados o neocaciquismo y tiranía corporativa.

Finalmente, la cuarta parte, titulada *La encrucijada ideológica actual*, consta de un noveno capítulo que habla del *Contexto* en el que en un primer epígrafe llama a tomar conciencia de nuestros males como primer paso, para pasar, en el segundo epígrafe, a hablarnos del paradigma ilustrado y el paradigma eco integrador. Continúa este capítulo con una exposición de las nuevas corrientes críticas, así como del reiterado uso del prefijo *pos-* y *neo-*. El décimo capítulo lo dedica a los *Requisitos para que prospere el paradigma eco integrador emergente* donde propone una interpretación común de la evolución humana y presenta propuestas inclusivas y atractivas, instando a asumir y superar el actual colapso del pensamiento crítico. El undécimo capítulo, titulado *Centremos las críticas y replanteamientos en el núcleo duro de la ideología y las instituciones dominantes*, aborda temas como el sistema político democrático y el sistema económico mercantil; la propiedad y el dinero; los criterios de valoración, e ideas de individuo y sociedad civil. Para finalizar, el duodécimo capítulo lo dedica a las *Reflexiones finales sobre el cambio de paradigma: Cacotopía y Eutopía*, incluyendo, también, una cumplida sección bibliográfica.

Naredo dedica tres cuartas partes del libro a detallar cómo el anclaje a la noción de sistema económico de los proyectos pretendidamente transformadores que ha impedido establecer, como afirma Pérez-Montiel, *estados de derecho que verdaderamente promuevan la par-*

ticipación ciudadana en las tareas del gobierno. Para llegar a la terrible conclusión de que *la raíz de nuestros males, por tanto, reside en la disciplina económica convencional, que difunde y da aspecto científico a la ideología dominante, y en la adscripción a esta de los movimientos que intentaron cambiar el statu quo* (3).

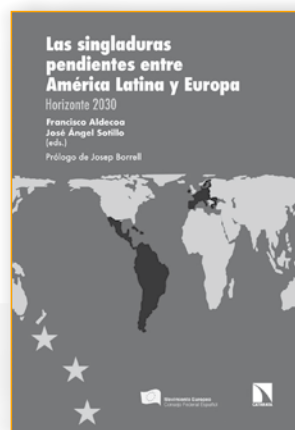
La contraportada refrenda lo escrito, en *La crítica agotada*, José Manuel Naredo no solo muestra la opacidad y lo vacío de estos «no-conceptos» y de dónde surgen, sino que además despliega toda la potencia del genuino pensamiento crítico cuando trasciende esos «puntos ciegos». Solo con ese cambio de perspectiva, solo pensando fuera de los márgenes delimitados por el sentido común dictado por la ideología económica dominante, podremos construir un nuevo paradigma civilizatorio que emancipe a seres humanos y devuelva la dignidad a la naturaleza.

En resumen, el autor reflexiona sobre las falacias ideológicas dominantes y los discursos vacíos no válidos para hacer frente a los problemas ambientales, sociales y económicos actuales. Para ello, plantea actuar desde un paradigma eco-integrador, en el que se construyan alternativas reales y sostenibles, de manera que se transforme la forma en la que entendemos y habitamos el mundo.

José Antonio Negrín de la Peña
Decano de la Sección de Ciudad Real.
Colegio de Economistas de Madrid

NOTAS

- (1) Para conocer más sobre Economía Crítica, véase <http://www.asociacioneconomiacritica.org/>.
- (2) Pérez-Montiel, José A. (2022), *Revista de Economía Crítica*, núm. 33, págs. 134-136
- (3) Pérez-Montiel, José A. (2022), *Revista de Economía Crítica*, núm. 33, págs. 134-136



**LAS SINGLADURAS
PENDIENTES ENTRE
AMÉRICA LATINA Y EUROPA**

HORIZONTE 2030

Francisco Aldecoa y José Ángel Sotillo (eds.)

Ed. Catarata

351 páginas

En no pocas ocasiones los dichos populares muestran lo acontecido en la realidad. Así se podría parafrasear con el conocido *como anillo al dedo*, para remarcar la coincidencia de la presente publicación y lo acontecido en el mundo real. Justamente dos de los bloques socioeconómicos más importantes a nivel mundial, Mercosur y Europa, acaban de firmar un tratado que se posiciona como la mayor zona de libre comercio del mundo, sobrepasando al T-MEC de Estados Unidos con México y Canadá, y abriendo la puerta a, gradualmente, eliminar una serie de aranceles que darán un mayor impulso a las economías de los países firmantes.

Pero antes de esta firma, los ingentes esfuerzos han ido encaminados a salvaguardar el mutuo respeto entre las partes y una estrecha cooperación, como señala en el prólogo el hasta hace pocas fechas Alto Representante de la UE para los Asuntos Exteriores y la Política de

Seguridad, el español Josep Borrell, no solo un europeísta convencido y convincente en sus planteamientos, sino luchador incansable por conseguir una Europa más cohesionada y fuerte frente a los poderosos bloques económicos tradicionales y emergentes. Uno de sus anhelos más visionarios ha sido durante su mandato el impulsar el crecimiento de Europa mediante pactos y tratados que la consolidaran y posicionaran como protagonista en el nuevo orden internacional.

El libro cuenta los avatares y el no siempre fácil camino emprendido hace décadas para culminar en lo que hoy es una realidad. Un elenco de autores europeos y latinoamericanos, bajo la eficaz coordinación de Francisco Aldecoa y José Ángel Sotillo, van desgranando, a lo largo de los tres centenares y medio de páginas que conforman la obra, los aspectos más destacados de este complejo proceso que es aunar intereses enfrentados para convertirlos en satisfactorios para ambas partes.

El libro lo forman nueve secciones que aglutinan veintiún capítulos, redactados por más de una treintena de autores, cuya variedad de conocimientos y propuestas enriquecen notablemente su lectura. Al terminar la obra y, como colofón, tras una amplia y selecta bibliografía, aparece una breve reseña de cada uno de los autores, de modo que acercan al lector a un mayor conocimiento de las tareas que desempeñan, de modo que el característico anonimato desaparece.

El punto de partida, que es como se titula el primer apartado, trata de la evolución acaecida en las relaciones bilaterales, de sus dificultades y de los retos planteados, no exentos de importantes dilemas, no solo desde el punto de vista comercial, sino de las cambiantes

realidades políticas que se van sucediendo en ambos lados del Atlántico, ejemplo de la complejidad de relaciones dentro de cada bloque, principalmente en la parte europea debido a los temores por los futuros engranajes agrícolas.

Los distintos bloques y agrupaciones de países, tales como el G20, el G7 o el denominado grupo BRICS, manifiestan intereses y modos de actuación dispares, aunque la tozuda realidad parece encaminarlos a un entendimiento más pronto que tarde, ya que sin esa armonía no se podrá entender el devenir de este ya entrado siglo XXI, donde no ayudan los conflictos de la invasión de Ucrania y el tan convulso y complicado escenario bélico en Oriente Próximo, cuyas soluciones no parecen atisbarse en el corto plazo.

La alianza entre Europa y América Latina va más allá de lo puramente comercial y proporciona herramientas tales como la PAcCTO (Programa de Asistencia contra el Crimen Transnacional Organizado), que ha generado redes de cooperación encaminadas a combatir, mediante la reciprocidad policial y judicial, la corrupción, el tráfico de armas y la trata de seres humanos.

Las empresas asumen un papel primordial en las relaciones entre los bloques y su importancia creciente es garantía de modernidad y crecimiento. Las inversiones son garante de actividad y potenciadoras de infraestructuras e interrelaciones con intereses comunes entre los distintos actores económicos y sociales. Las necesarias alianzas público-privadas proporcionan estabilidad a las transformaciones que se van llevando a cabo. Todo ello debe ser resguardado por un entorno de seguridad jurídica y económica favorable a las empresas y un escenario político suficientemente estable.

Uno de los elementos más importantes en este pacto gira en torno al cumplimiento y seguimiento efectivo de la Agenda 2030 y a los componentes climáticos asociados a la misma. En este punto, Europa lidera el modo de actuación para guiar la triple transición digital, social y climática.

La inteligencia artificial posee en sí misma la suficiente enjundia como para que los Estados miembros de ambas partes actúen coordinadamente, bajo los auspicios de la UNESCO, legislando sobre la regulación de esta nueva, imparable y, en muchos aspectos, misteriosa nueva realidad, que puede cambiar fundamentos socioeconómicos que hasta ahora se consideraban incólumes al paso del tiempo.

Fortalecer, dinamizar y conseguir una relación entre cada vez más iguales implica que, los países que tienen un retraso en aspectos sociales y de desarrollo de sus democracias, sean apoyados por los más expertos y consigan afianzar sus procesos democráticos, trasladando los logros alcanzados a los ciudadanos de sus comunidades. Un ejemplo es México, que es uno de los pilares básicos de la economía centroamericana y como tal no debe permitirse retrasos como los sufridos bajo las decisiones aislacionistas de algunos de sus dirigentes. La situación respecto a la seguridad debe ser abordada y muy tenida en cuenta entre los firmantes de estos acuerdos, ya que una amplia mayoría de países son miembros de la Alianza Atlántica de defensa común (OTAN). Este espinoso asunto es abordado en la sexta sección, permitiendo al lector practicar sus conocimientos de inglés, lengua en la que está escrito el artículo.

Una propuesta entre el futuro y un escenario ideal se enmarca en el siguiente capítulo, donde se postula

la necesaria interrelación tendente a concretarse en una comunidad política eurolatinoamericana, convocando a la intelectualidad de ambas realidades para aunar esfuerzos en aras de encontrar los pilares fundacionales de un bien común superior.

No solamente son los gobiernos e instituciones las convocadas a protagonizar esta unión transoceánica. Deben ser, a la par, los ciudadanos y las entidades representantes de la sociedad civil las que aúnen sus voces y esfuerzos para reclamar, conjuntamente, un digno protagonismo, ya que, al fin y al cabo, son los habitantes de los distintos estratos sociales de las diferentes realidades geográficas los que van a verse afectados directamente y en último término de los acuerdos alcanzados.

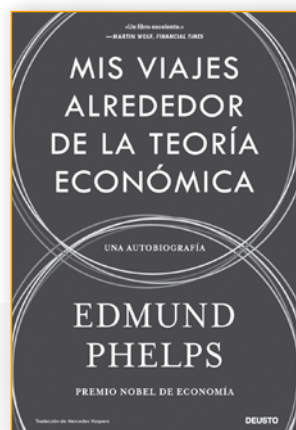
El caso brasileño es utilizado para plantear el valor, no solo intrínseco, que debe evaluarse para defender la protección del medio ambiente, desde la perspectiva jurídica y económica, pero yendo más allá añadiendo el impacto que tienen los desajustes ambientales generados por el cambio climático en la salud mental de los individuos. Estos requisitos medioambientales chocan, en más de una ocasión, con la confluencia de intereses enfrentados entre la defensa de un desarrollo sostenible y las tentativas políticas extractivistas de algunos de los países latinoamericanos.

El camino es largo y las diferentes culturas y desarrollos alcanzados hasta la fecha posicionan de manera desigual a los distintos actores. Superar los obstáculos y gestionar las dificultades deben ser garantías para, en un futuro, superar la denominada Asociación Estratégica dando lugar a un entramado superior alcanzando una efectiva Alianza Estratégica entre Europa

y América Latina. Es en este ambicioso recorrido donde las diplomacias parlamentarias cobran un papel relevante para la consecución del fin propuesto, siendo un claro ejemplo los Foros Iberoamericanos, donde la voz de los países latinoamericanos debe dar paso a una relación donde no se les considere como meros proveedores de materias primas y, junto a sus socios europeos, impulsen un paradigma social y de progreso sostenible en sus interrelaciones.

El trayecto recorrido debe ser el germen que consolide una efectiva concurrencia de intereses, de modo que lo emprendido desemboque en un destino común, donde la coincidencia de lenguas comunes e historia compartida deben hacer imparable el proceso que lleve a ambas piezas a encajar bajo la pauta del entendimiento para, de manera conjunta, contribuir a la gobernanza global en un mundo cada día más complejo.

Jesús Domínguez
Universidad Autónoma de Madrid



**MIS VIAJES
ALREDEDOR DE LA
TEORÍA ECONÓMICA
(UNA AUTOBIOGRAFÍA)**

Edmund Phelps
Editorial Deusto, 2024
228 páginas

El libro *Mis viajes alrededor de la teoría económica* de Edmund Phelps, economista galardonado con el Premio Nobel de Economía en 2006, es una obra que va más allá de los modelos económicos tradicionales para ofrecer una reflexión profunda sobre el papel de la economía en la vida moderna. A lo largo de sus páginas, Phelps revisa la evolución de su pensamiento y destaca temas centrales como la innovación, el trabajo con sentido, el ahorro y las instituciones, siempre con una visión integradora que combina teoría económica y filosofía social.

Argumenta que el trabajo tiene un valor intrínseco para los individuos, ya que proporciona propósito y permite a las personas desarrollar sus habilidades y sentirse parte de un proyecto común. En este contexto, el autor critica la tendencia a medir el bienestar únicamente en términos de crecimiento del PIB, proponiendo en su lugar un enfoque que valore la sa-

tisfacción personal y el significado que las personas encuentran en sus ocupaciones.

El título del libro es una metáfora que refleja cómo Phelps ha navegado por los diversos aspectos de la economía a lo largo de su carrera profesional. Es una obra reflexiva y multifacética, que ofrece un recorrido por la evolución de su pensamiento económico. Esta obra es, a la vez, un testimonio y un profundo análisis sobre las principales teorías que han dado forma a las políticas económicas. Desde el keynesianismo hasta la economía del bienestar. Su enfoque parte de una perspectiva que va más allá de los números y los modelos matemáticos. Explora cómo la economía puede y debe tener un impacto profundo en la vida de las personas.

1. La tasa natural de desempleo

Una de las principales contribuciones de Phelps a la teoría económica es su modelo de expectativas sobre la inflación y el desempleo (1). Con él desafió la visión keynesiana, predominante en las décadas de los sesenta y los setenta. Phelps argumentó que las políticas expansivas que buscan reducir el desempleo por debajo de su nivel natural generan inflación, sin resolver los problemas de paro estructural y friccional. Su enfoque, en contraste con la teoría de la curva de Phillips (2), ayudó a cambiar la atención de las políticas monetarias hacia la estabilidad de precios, en lugar de centrarse en la expansión de la demanda agregada.

La teoría de la tasa natural de desempleo de Phelps (3) sostiene que el paro tiene también componentes estructurales, que dependen de factores como la inadecuada

formación de los trabajadores, la falta de flexibilidad y movilidad del mercado laboral y algunas políticas gubernamentales. Entre ellas, el salario mínimo, las prestaciones por desempleo, las cotizaciones sociales y las indemnizaciones por despido. Para él, estas políticas deben centrarse en fomentar la formación y mejorar la movilidad laboral, en lugar de perpetuar políticas que pueden reducir la flexibilidad, lo que dificultaría el crecimiento económico.

Phelps también explora cómo las instituciones condicionan el mercado laboral y el dinamismo económico. Analiza el papel de las regulaciones, la seguridad social y las políticas fiscales, argumentando que un exceso de generosidad en los subsidios de desempleo puede desalentar la búsqueda activa de trabajo. En su lugar, propone políticas que incentiven la formación continua y la entrada en el mercado laboral, como los incentivos fiscales para empresas que inviertan en capital humano.

A lo largo de la obra, Phelps sostiene que la flexibilidad y la innovación son fundamentales para un mercado laboral vibrante. Defiende la necesidad de reformas institucionales que promuevan la creatividad y la movilidad, en lugar de políticas que mantengan un statu quo que limite la productividad y el crecimiento a largo plazo.

2. La relación entre el ahorro, la inversión y el crecimiento económico

Otro tema relevante es el del ahorro y la inversión, donde Phelps destaca su importancia para financiar el crecimiento y mejorar la calidad de vida. Advierte sobre los riesgos de políticas que desincentivan el ahorro y defiende la reducción de

impuestos para fomentar la actividad económica.

Cree que el ahorro resulta esencial para financiar la inversión, especialmente en países donde el acceso al crédito es limitado. Un mayor ahorro permite acumular capital que se puede canalizar hacia proyectos productivos, como la infraestructura y la innovación, lo que a su vez impulsa el crecimiento y mejora la calidad de vida.

Phelps critica las políticas que desincentivan el ahorro, como los impuestos elevados sobre el capital, y advierte sobre los riesgos de una baja propensión al ahorro en economías avanzadas. En su opinión, los tipos de interés deben reflejar el equilibrio real entre la oferta y la demanda de capital. De esta forma, el ahorro se destinará, naturalmente, a las oportunidades de inversión más productivas.

Phelps defiende la reducción de los impuestos (más en concreto de los tipos impositivos marginales) como una forma de estimular la actividad económica y el crecimiento a largo plazo. Sostiene que los altos tipos impositivos desincentivan tanto el trabajo como la inversión, lo que frena la innovación y limita el dinamismo económico. A su juicio, una política fiscal más favorable a las rentas altas (con tipos impositivos marginales bajos) fomenta la creación de empleo, incentiva el emprendimiento y aumenta la inversión productiva. Sin embargo, reconoce que tales medidas deben estar equilibradas con una responsabilidad fiscal que permita mantener los servicios públicos esenciales.

3. Altruismo y justicia

En el libro, Phelps aborda temas como el altruismo y la justicia desde una perspectiva económica

y filosófica. Aunque reconoce la importancia de preocuparse por el bienestar de los demás, Phelps argumenta que el altruismo no es un factor central que impulse la actividad económica a gran escala. Sin embargo, el altruismo puede fortalecer la cohesión social y contribuir a un entorno económico más equitativo.

En cuanto a la justicia, Phelps reflexiona sobre la teoría de John Rawls, que defiende la igualdad de oportunidades. Si bien valora la importancia de garantizar una red de seguridad para los menos privilegiados, es crítico con las políticas redistributivas que, a su juicio, pueden limitar el crecimiento económico. En lugar de depender exclusivamente de la redistribución, Phelps aboga por un enfoque que priorice la creación de un entorno económico dinámico. De esta manera, la innovación y el acceso a oportunidades serían los verdaderos motores del progreso social, en lugar de la dependencia excesiva de políticas redistributivas.

Respecto a la Renta Básica Universal, Phelps se muestra escéptico. Aunque reconoce que puede ofrecer una red de seguridad mínima, advierte que podría desincentivar el trabajo y frenar el crecimiento del empleo. Prefiere políticas que promuevan la inclusión económica y el acceso al empleo para los más desfavorecidos. Se trata de una propuesta de calado que se ha defendido desde sectores liberales (Milton Friedman y su impuesto negativo). También desde sectores de la izquierda alternativa (el activista español Ramiro Pinto define la Renta Básica como la *perestroika del capitalismo*). Sin embargo, Phelps encuentra más inconvenientes que ventajas en su implantación.

4. Innovación y el bienestar económico

Uno de los puntos clave del libro es la importancia de la innovación para el crecimiento económico y el bienestar social. Phelps se aleja del enfoque tradicional que ve el crecimiento como un mero proceso de acumulación de capital, y defiende la creatividad y la innovación como motores del progreso. Para él, la verdadera riqueza de una nación reside en su capacidad de fomentar la creatividad interna, lo que llama *innovación autóctona*. Este tipo de innovación, que surge desde dentro de la sociedad, tiene el potencial de enriquecer la vida de las personas y abrirles nuevas posibilidades de desarrollo personal y profesional.

Históricamente, las grandes olas de innovación han transformado sociedades enteras. La revolución industrial es un ejemplo claro de cómo los avances tecnológicos pueden cambiar la estructura económica y mejorar la calidad de vida. Sin embargo, Phelps advierte que la innovación no se limita a la tecnología o al capital, sino que también debe entenderse como una fuerza cultural y social que enriquece la experiencia humana.

Phelps critica la tendencia a medir el bienestar únicamente en términos cuantitativos, como el crecimiento del PIB. En su lugar, aboga por un enfoque más cualitativo que valore la satisfacción personal y la creatividad en el trabajo. La innovación, argumenta, no solo genera crecimiento económico, sino que también contribuye al desarrollo de una vida más rica y significativa.

5. El trabajo con sentido, la creatividad y la buena vida

Phelps explora también cómo la innovación y el trabajo han sido

fuerzas clave que han moldeado la vida moderna y el bienestar humano. Phelps parte de la premisa de que la innovación, especialmente la autóctona, no solo impulsa el crecimiento económico, sino que también transforma la sociedad al generar oportunidades para el desarrollo personal y la realización de los individuos.

La innovación autóctona puede ser definida como aquella que surge de manera interna en una sociedad y no por importación realizada desde el exterior. Tiene el poder de enriquecer la experiencia humana y dar un nuevo y reconfortante sentido a la vida. El autor argumenta que el impacto de esta ola de creatividad va mucho más allá de los beneficios económicos, ya que influye en la manera en que las personas encuentran sentido en su trabajo y en sus vidas.

La relación entre el trabajo y el sentido de la vida es una cuestión que Phelps considera central en el análisis económico y filosófico. El autor critica la visión tradicional de la economía, que tiende a valorar el trabajo principalmente por su contribución al crecimiento. Según Phelps, esta perspectiva es limitada, ya que el trabajo tiene un valor intrínseco para los individuos, más allá de su función económica. El trabajo no solo proporciona ingresos, sino también un propósito, un sentimiento de realización y una oportunidad para que las personas pongan en práctica sus habilidades y aspiraciones.

En este sentido, Phelps argumenta que las sociedades más avanzadas no deberían centrarse exclusivamente en maximizar la productividad o el rendimiento. Más bien deberían crear las condiciones para que el trabajo sea significativo y contribuya al bienestar de los ciudadanos. El trabajo con sentido es

aquel que permite a los individuos desarrollar sus capacidades, explorar su creatividad y sentirse parte de un proyecto colectivo que va más allá de la mera supervivencia o acumulación de riqueza.

Uno de los aspectos más profundos del análisis de Phelps es la conexión que establece entre la innovación y la *buena vida*. La buena vida, según el autor, no se define simplemente por la abundancia de bienes materiales, sino por la posibilidad de vivir de manera auténtica, creativa y enriquecedora. Phelps sostiene que la innovación autóctona tiene el potencial de abrir nuevas formas de vivir la buena vida. En su opinión, permite a las personas elegir caminos profesionales que se alineen con sus valores y aspiraciones personales: crear y moldear su propio futuro.

Phelps enfatiza que la buena vida está ligada al dinamismo y la apertura de una sociedad. Es decir, a un entorno donde las oportunidades son abundantes y el cambio es constante. En un contexto así, los individuos tienen más posibilidades de encontrar un trabajo que les apasione y que les permita desarrollar sus talentos. Por el contrario, en una sociedad que se estanca o se vuelve rígida, las personas tienden a perder esa conexión con su trabajo, lo que puede llevar a un sentimiento de vacío o insatisfacción, incluso en situaciones de relativa prosperidad material.

6. Estados Unidos: una cultura de implicación en el trabajo

Phelps realiza una comparación detallada entre Estados Unidos y varios países europeos en cuanto a la importancia que se le da al trabajo y el grado de implicación personal de los trabajadores. Las

diferencias, entre Estados Unidos y Europa, tienen un impacto significativo en la innovación, la productividad y, en última instancia, en la calidad de vida de los ciudadanos. Al observar las actitudes hacia el trabajo y los resultados económicos, Phelps concluye que el modelo estadounidense ofrece ventajas claras en términos de dinamismo e innovación, aunque también señala ciertos desafíos y limitaciones de ese enfoque.

Destaca que en Estados Unidos existe una cultura laboral caracterizada por un alto nivel de implicación personal en el trabajo. En aquel país, se espera que el trabajo no solo sea una fuente de ingresos, sino también un camino para la realización personal y el desarrollo de habilidades. La mentalidad predominante en Estados Unidos valora el espíritu emprendedor, la creatividad y la disposición a asumir riesgos. Esta actitud se traduce en un entorno donde los trabajadores buscan constantemente mejorar sus habilidades, explorar nuevas ideas y participar activamente en la innovación.

7. Europa: un enfoque más moderado hacia el trabajo

Por otro lado, Phelps observa que, en muchos países europeos, especialmente en la Europa continental, la relación con el trabajo es distinta. Si bien los europeos valoran la seguridad en el empleo y las condiciones laborales favorables, tienden a otorgar una menor importancia al trabajo como vía para la realización personal. En países como Francia, Italia y Alemania, la cultura laboral ha estado históricamente más sesgada hacia la protección social y la regulación del mercado de trabajo. Los europeos, al contrario que los americanos,

buscan más la reducción de riesgos, así como la estabilidad económica y laboral.

Phelps señala que, en estos países, existe una tendencia a priorizar la seguridad y el bienestar social por encima del dinamismo económico. Todo esto se refleja en políticas que promueven jornadas laborales más cortas y una mayor protección frente al despido. Aunque estas políticas tienen beneficios claros en términos de calidad de vida y seguridad para los trabajadores, también pueden limitar la flexibilidad del mercado laboral y frenar la innovación. La menor implicación personal de los europeos en el trabajo puede llevar a un estancamiento empresarial y una menor disposición a asumir riesgos. En opinión de Phelps, esta situación reduce la capacidad de los países europeos para competir en sectores emergentes y de alta tecnología.

8. Conclusión

Mis viajes alrededor de la teoría económica invita a una reflexión profunda sobre los desafíos actuales de las economías avanzadas. En su análisis, el economista ofrece una crítica al enfoque tradicional del crecimiento económico, y, además, propone un marco donde la innovación, el trabajo con sentido y la equidad social sean los pilares del bienestar.

El libro es especialmente relevante en el contexto actual, en el que las economías desarrolladas se enfrentan a desafíos como la desigualdad creciente y la rápida transformación tecnológica. Phelps recuerda que el progreso económico no puede medirse únicamente por la productividad y el crecimiento, sino por la capacidad de adaptarse, innovar y ofrecer a los ciudadanos una vida rica en oportunidades.

En definitiva, *Mis viajes alrededor de la teoría económica* es una obra, para iniciados en el mundo de la ciencia económica, que invita a repensar el papel de la economía en la sociedad, destacando la innovación, el trabajo con sentido y la equidad como elementos esenciales para el bienestar humano.

Rafael Pampillón Olmedo

IE Business School y

Universidad CEU-San Pablo

NOTAS

- (1) E. Phelps, E. S., (1967), «Phillips Curves, Expectations of Inflation and Optimal Unemployment over Time», *Economica*, vol. 34, 254-281.
- (2) Phillips, A. W., (1958), «The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom 1861-1957», *Economica*, vol. 25, 283-289.
- (3) La Tasa Natural de Desempleo (TND) fue un término acuñado por Milton Friedman (1968) en su famosa Directiva Presidencial a la Asociación Económica Americana (AEA). La tasa natural de desempleo es aquella que representa un nivel de desempleo que no puede ser reducido y que forma parte de lo que se considera normal en una economía. Este nivel suele oscilar según países y es la suma del desempleo estructural y el friccional de la población activa.



ECONOMISTAS

COLEGIO DE
MADRID

13 euros

www.cemad.es

