

NOTICIAS DE POLÍTICA ECONÓMICA

nº.31

Marzo 2021

ISSN: 2340-8650

CONTENIDOS

- | | |
|---|-------------|
| 1.- XV Jornadas Internacionales de Política Económica/15th Economic Policy International Conference. Valencia, 27-28 de Mayo de 2021 (Formato on-line)..... | p.2 |
| 2.- XVI Simposio Hispano-ruso <España y Rusia en la época pandémica y postpandémica>, Madrid (Universidad Complutense de Madrid), 22-23 de abril de 2021 (realización telemática)..... | p.4 |
| 3.- Nuevo manual de Política Económica: Introducción a la Política Económica..... | p.5 |
| 4.- Noticias internacionales: Revista Finanzas y Política Económica | p.7 |
| 5.- Noticias de la Red de Investigadores y Docentes en Política Económica (REDIPE)..... | p.8 |
| 6.- Política fiscal. ¿Qué ocurre con la tributación patrimonial en España?. | p.8 |
| 7.- Política económica estructural: Las sociedades cotizadas de inversión inmobiliaria (SOCIMI) como herramientas de política económica | p.15 |
| 8.- Pro et contra: Anulación de la deuda pública del BCE | p.19 |
| 9.- ¿Sabías que... Galbraith llevó a cabo una crítica de la política económica aplicada en su tiempo?..... | p.24 |
| 10.- Reseñas de libros..... | p.27 |
| Europa frente a Estados Unidos y China. Prevenir el declive en la era de la inteligencia artificial (Moreno, Luis y Pedreño, Andrés) | |
| Symphonya. Emerging Issues in Management (VV.AA.) | |

1.- XV Jornadas Internacionales de Política Económica/15th Economic Policy International Conference. Valencia, 27-28 de Mayo de 2021 (Formato ON-LINE)

Organiza: Departamento de Economía Aplicada –Política Económica– , Universidad de Valencia (España)

Lugar: Facultad de Economía, Universidad de Valencia (Campus dels Tarongers, Avda. Tarongers, s/n)

Más información:

<https://congresos.adeituv.es/jipe2020/ficha.es.html>

Contacto:

xvjipe@uv.es

Presentación

A partir de los años 70, la economía mundial ha ido experimentando unos cambios estructurales que se han ido extendiendo durante la primera parte del siglo XXI. La crisis económica que ha afectado a partir de 2008 a los denominados países desarrollados está acentuando los cambios económicos. Las pautas sectoriales se están transformando, las nuevas tendencias tecnológicas y el papel del Estado se están alterando y se está rediseñando la fisonomía de las relaciones mundiales. Debido tanto a las propias transformaciones del Estado, como a las del sector privado, en un contexto de internacionalización económica, emerge a la superficie cuál es el papel de la política económica en estas condiciones de cambio económico.

Las *XV Jornadas Internacionales de Política Económica* tratarán de realizar aportaciones sustanciales para determinar cuáles son los desafíos de la política económica en el siglo XXI. El interés de las jornadas se orienta no sólo hacia el estudio de las diversas políticas instrumentales, sino que pretende poner de relieve los distintos problemas novedosos que surgen en la presente encrucijada económica, al tiempo que tratan de explicitar los nuevos objetivos de la política económica. No son ajenos al interés de estas Jornadas los aspectos de política económica internacional y, más aún, en el contexto cambiante en las relaciones entre los distintos países. Asimismo, resultan también de interés los aspectos más académicos relacionados con la Política Económica, en particular, los ligados a comunicación y docencia de esta disciplina.

Comité organizador

Albert Moreno, Juan Francisco Barac Vuckovic, Maja Colom Jaén, Artur De Arriba Bueno, Raúl	Ochando Claramunt, Carlos Rohr Trushcheleva, Margarita Sánchez Andrés, Antonio (coordinador) Seguí Alcaraz, Antoni
---	---

Comité Científico

<ul style="list-style-type: none"> • Aranda García, Evangelina (U. Castilla-La Mancha) • Arias Moreira, Xosé Carlos (U. Vigo) • Bacaria Colom, Jordi (U. Autònoma de Barcelona) • Brunet Cid, Ferran (U. Autònoma de Barcelona) • Calero Martínez, Jorge (U. Barcelona) • Calvo Bernardino, Antonio (U. San Pablo) • Camacho Ballesta, José Antonio (U. Granada) • Casares Ripol, Javier (U. Complutense) • Castellanos-García, Pablo (U. A Coruña) • Costas Comesaña, Antón (U. Barcelona) • Cuadrado-Roura, Juan R. (U. Camilo José Cela) 	<ul style="list-style-type: none"> • García Crespo, Milagros (U. País Vasco) • González Morales, Olga (U. La Laguna) • Grau Carles, María Pilar (U. Rey Juan Carlos) • Gutiérrez Fernández, Arturo (U. Sevilla) • Mancha Navarro, Tomás (U. Alcalá de Henares) • Mañé Estrada, Aurèlia (U. Barcelona) • Marín Quemada, José María (UNED) • Matas Prat, Anna (U. Autònoma de Barcelona) • Miranda Escolar, Belén (U. Valladolid) • Nonell Torres, Rosa (U. Barcelona) • Ogando Canabal, Olga (U. Valladolid) • Pampillón Olmedo, Rafael (IE Business School)
--	---

<ul style="list-style-type: none"> • Cuenca García, Eduardo (U. Granada) • Cuervo Mir, Miguel (U. Rey Juan Carlos) • Fernández Arufe, Josefa E. (U. Valladolid) • Fernández Fernández, M^a Teresa (U. Rey Juan Carlos) • Fernández-Cornejo, José Andrés (U. Complutense) • Franco Sala, Lluís (U. Barcelona) • Fuster Olivares, Antonio (U. Alicante) 	<ul style="list-style-type: none"> • Peña Vázquez, Rocío (U. La Laguna) • Pérez Moreno, Salvador (U. Málaga) • Ruiz Bravo de Mansilla, Gumersindo (U. Málaga) • Sainz González, Jorge (U. Rey Juan Carlos) • San Martín, Enrique (UNED) • Sánchez Andrés, Antonio (U. València) • Serrano Pérez, Felipe (U. País Vasco)
--	--

Áreas temáticas

Preferentemente los trabajos deberán enmarcarse en una de las siguientes áreas temáticas:

- Docencia y comunicación en Política Económica
- Historia y metodología de la Política Económica
- Formación y evaluación de la política económica
- Políticas coyunturales
- Políticas estructurales sectoriales
- Políticas estructurales intersectoriales
- Políticas institucionales
- Políticas de ocupación
- Políticas de bienestar social y seguridad social
- Políticas de medioambiente
- Política económica internacional
- Políticas comparadas
- Política regional

Calendario y tasas

- Límite presentación de propuestas (resúmenes): **29 de enero de 2021**
- Límite respuesta de aceptación de propuestas: **19 de febrero de 2021**
- Primer periodo para realizar el pago de tasas: **hasta 2 de abril de 2021**

Tasas

- Plazo de inscripción (hasta el 2-04-2021): **50 euros**
- Plazo de inscripción tardío (el 3-04-2021 al 16-05-2021): **80 euros**

Resúmenes de comunicaciones

Los resúmenes tendrán un límite de extensión de 500 palabras. En este deberá explicarse el contenido de la comunicación y deberán destacarse las relaciones con la Política Económica. El resumen deberá incluir el título de la comunicación, el (los) nombre(s) y apellido(s) del (los) autor (res), la filiación, la organización a la que está(n) adscrito (s), la dirección de correo electrónico, así como los códigos JEL y las palabras clave.

Nota sobre el texto final de la ponencia:

No se exigirá presentación de un texto en forma de ponencia, aunque sí se sugiere que en las Jornadas se disponga de una presentación visual (power-point). No obstante, se prevé, en función de la disposición financiera, la edición de un libro que recoja los trabajos presentados en las Jornadas. La participación en el libro es voluntaria. Todos los ponentes que quieran que su ponencia aparezca en dicho libro, deberán enviar el texto final en las condiciones y plazo que se indicará tras la finalización de las XV JIPE.

2.- XVI Simposio Hispano-ruso <España y Rusia en la época pandémica y postpandémica>, Madrid (Universidad Complutense de Madrid), 22-23 de abril de 2021 (realización telemática)

Organización: Centro de Estudios Ibéricos del Instituto de Latinoamérica (RAN), Universidad Complutense de Madrid y Universidad de Valencia

Con el inicio del siglo XXI se aceleraron cambios económicos que contribuyeron a que en 2008 apareciera una crisis económica. Esta fue valorada por algunas fuentes, como de carácter coyuntural, pero, posteriormente, se puso de manifiesto que tenía rasgos estructurales. El carácter profundo de aquella crisis se ha acentuado con la aparición de un segundo golpe económico: la coronacrisis. Esta está presentando una dimensión económica, crisis de antiguos sectores productivos que antes arrastraban, límites a las capacidades tradicionales de intervención de los estados (política económica), cambios geoeconómicos, con implicaciones políticas (aceleración de la actividad económica en oriente), pero también política, puesto que las formas de gobernar las economías se están transformando. Como consecuencia de este tipo de cambios las implicaciones sobre alteraciones culturales también pasarán a un primer plano.

En este contexto, resulta perentorio analizar la situación actual en pleno impacto de la pandemia del COVID-10 y tratar de vislumbrar los derroteros por los que discurrirán las distintas sociedades, que van a padecer cambios muy intensos. Por este motivo, en este Simposio se prestará una atención a los enfoques multidisciplinares, tratando de dibujar, desde la economía, la política, la sociología o la cultura las características del futuro inmediato que nos depara la coronacrisis. Para el Simposio resultan de gran interés los análisis parciales apuntando nuevas descripciones de aquello que ha acontecido y puede suceder, pero también apuntar las fuerzas que orientarán el cambio. Desde este punto de vistas las intervenciones de los estados emergen con fuerza a la superficie y la política económica o los análisis más políticos tiene un especial atractivo para este Simposio.

Idioma del Simposio: español

Plazos y procedimientos: Presentación de las propuestas de participación, los temas de intervenciones y los resúmenes de las comunicaciones (200-250 palabras): **antes del 9 de abril 2021**

Presentación de textos completos (max.30 mil caracteres) para su publicación en un libro en Moscú (Rusia): antes del 1 de junio 2021

Envío de propuestas: simposioespanarusia@gmail.com

Propuesta de participación en el simposio

Nombre y apellido	
Organización, ciudad	
Cargo	
Título de la ponencia	
E-mail	
Resumen (max. 250 palabras)	

3.- Nuevo manual de Política Económica.

- **Sánchez, Antonio (2021): *Introducción a la Política Económica. Concepto, estructura y formación*. Tirant lo Blanch, Valencia, pp.197 (ISBN: 978-84-1378-810-4).**



La iniciativa originaria que justifica la aparición de este manual se encuentra en dar un soporte básico docente a los estudiantes que cursan la asignatura “Introducción a la Política Económica” en los estudios de grado de Economía en la Universidad de Valencia. Este manual tiene por objetivo cubrir un vacío que se había generado en cuanto a la sistematización actualizada de una parte de los contenidos de la Política Económica. En particular, respecto a su concepto y su formación. Se puede destacar que existían ciertos libros que constituían libros de texto o manuales que abordaban plenamente estos aspectos, destacando entre ellos:

- Meynaud, J. (1961): *La elaboración de la política económica*. Tecnos, Madrid.
- Lindblom, Charles B. (1991): *El proceso de elaboración de las políticas públicas*. Ministerio de Administraciones Públicas, Madrid.
- Arias, Xosé C. (1996): *La formación de la política económica*. Cívitas. Madrid

Sin embargo, el último ya hacía un cuarto de

siglo que se había publicado y utilizando información de referencia aparecida hasta ese momento. Así pues, aparecía el reto de editar un nuevo manual al respecto con aspiraciones a incorporar, al menos, parte de los nuevos datos y acontecimiento que caracterizaban al nuevo siglo XXI y estaban significando un cambio en la orientación en los contenidos de la Política Económica.

Un elemento adicional que debe tenerse presente para valorar la iniciativa de la edición de este manual remite a la tradición de la Política Económica en la propia Universidad de Valencia. También a mediados de los años 90 del siglo pasado se presentó la voluntad de editar manuales para apoyar la actividad docente. En la actualidad se encuentran vigentes dos manuales:

- Ochando, Carlos (coord.) (2015): *Políticas económicas coyunturales*. Tirant lo Blanch, Valencia.
- García, Andrés y Sánchez, Antonio (coords.) (2016): *Políticas económicas estructurales y de competitividad*. Tirant lo Blanch, Valencia.

que cubren dos aspectos distintos de la Política Económica (políticas coyunturales y políticas estructurales), cuya actualización tendrá lugar a finales de este mismo año. Así pues, el actual manual, *Introducción a la Política Económica*, ofrece un soporte de fundamentos de la política económica a los dos anteriores y, al mismo tiempo, completa la docencia del conjunto de la troncalidad en la disciplina.

Debe reseñarse que quedaría pendiente, al menos, otro manual o libro de texto adicional que versara sobre historia del pensamiento de Política Económica. Este debería ir más allá de las tradicionales reflexiones sobre ideas-doctrinas económicas que subrayan el papel “autónomo” del mercado, es decir, que se centran en las tomas de decisiones

descentralizadas privadas en las economías y poner de relieve el impacto de las acciones del estado en las economías mixtas. Quizá en este contexto, cabría introducir serias reflexiones metodológicas, pero siempre vinculadas a la interpretación de la economía real. Los temas en que se organiza *Introducción a la Política Económica* son los siguientes:

Parte I. Concepto y estructuración de la política económica

- 1.- Economía y política económica
- 2.- La configuración de la agenda y el diseño de la política económica
- 3.- Estructuración de la política económica: aplicación y evaluación

Parte II. La formación de la política económica

- 4.- Estructura institucional y formación de la política económica
- 5.- Contenidos de las instituciones y la formación de la política económica
- 6.- La elaboración de la política económica: los agentes informales

Parte III. Objetivos a largo plazo de la política económica

- 7.- Crecimiento económico y política económica
- 8.- Desigualdad y políticas redistributivas

Este libro tiene una fuerte vocación docente. Por este motivo, se ha diseñado para ser explicado en un semestre, tanto por extensión, como por estructuración temática. Aunque sí se introducen aspectos históricos y, en particular, sobre historia del pensamiento de Política Económica, en general, quedan relegados a un segundo plano. Sí que se incorpora una parte nueva, que es la estructuración de la política económica. De hecho, con frecuencia, los análisis tradicionales en nuestra disciplina se han quedado en el diseño de las políticas económicas, pero esta parte nueva introducida en este manual, abre una perspectiva más realista al presentar, explícitamente y con dinámica propia, la configuración de la agenda gubernamental y la aplicación de las políticas económicas. Por supuesto, también se presta atención a las restricciones institucionales y a los agentes socioeconómicos cuyas interacciones serán vectores esenciales en la explicación de la política económica.

Este manual se organiza en tres bloques, siguiendo la estructura de la asignatura que tiene de referencia. En primer lugar, el concepto y estructuración de la Política Económica. En el primer capítulo se explica el concepto y la relevancia de la Política Económica. En los dos siguientes se indica su estructuración por fases. En el primero de ellos se aborda la configuración de la agenda, es decir, cómo los problemas relevantes socioeconómicos pasan a ser considerados por el gobierno como dignos de actuar sobre ellos y, por este motivo, les asocia unos indicadores, que son los objetivos. En la segunda parte de ese tema, se explica cómo se trata de dar solución a estos problemas. En este capítulo, juega un papel didáctico relevante el esquema fines-medios. El tercer capítulo de libro presta atención a la aplicación de la política económica y a su evaluación. Estos son aspectos a los que, desde la disciplina, se les ha prestado tradicionalmente poca atención. La aplicación presenta una especial relevancia porque es el momento en que la política económica se hace realidad. Sin ella, el diseño de la política económica constituye simplemente papel mojado.

La segunda parte del libro agrupa los diversos aspectos de la formación de la política económica. Es decir, cómo llegan a tomarse las decisiones de política económica en un contexto institucional y con agentes concretos. En el tema cuarto, se explica la estructura del estado, en el tema quinto, se abordan los aspectos relacionados con los agentes y proceso formales en la toma de decisiones estatales y, finalmente, en el tema sexto se apunta el papel de agentes externos al estado, es decir, los grupos de presión internos y los externos (estos últimos adoptando la forma de fenómenos globalizadores).

La tercera parte del libro recoge los dos grandes objetivos a largo plazo de la política económica, es decir, el crecimiento económico y la redistribución de la renta. Ambos son perseguidos o sobre ellos tienen impacto todas las políticas económicas planteadas. Tienen la particularidad de que se encuentran estrechamente relacionados con factores institucionales y, por este motivo, se ha introducido su explicación en este manual.

4.- Noticias internacionales: Revista Finanzas y Política Económica

La Revista Finanzas y Política Económica, de la Facultad de Economía de la Universidad Católica de Colombia, constituye un espacio científico de discusión de aspectos relacionados con Política Económica. Tiene una categoría de Q4 en Scopus. Más información: <https://revfinypolecon.ucatolica.edu.co/> Contenidos de número reciente

vol.12, n.º.2, julio-diciembre, 2020

Editorial

- Los impactos sociales y económicos de la pandemia de la Covid-19 en Latinoamérica (Tejedor-Estupiñán Joan Miguel)

Artículos de Investigación

- Concentración de mercado y diversificación de ingresos: ¿siempre promueven la estabilidad financiera de la industria bancaria? (Muñoz Mendoza Jorge Andrés, Sepúlveda Yelpe Sandra María, Veloso Ramos Carmen Lisette, Delgado Fuentealba Carlos Leandro)
- Condiciones de competencia y poder de mercado de la banca comercial mexicana: un enfoque desde la teoría microeconómica (Lartigue Mendoza Jacques, Ayala Navarro Kenneth, Sauri Alpuche Gustavo)
- México: estructura productiva y penetración de las importaciones

intermedias, 2003 y 2013 (Murillo Villanueva Brenda)

- Estudio comparativo de rendimientos empresariales de hombres y mujeres en México: una aproximación empírica (Palacios-Duarte Pablo Daniel, Saavedra-García María Luisa, Cortés-Castillo María del Rosario)
- Estrés financiero en el sector manufacturero de Ecuador (Naula-Sigua Freddy Benjamin, Arévalo-Quishpi Diana Jackeline, Campoverde-Picón Jorge Andrés, López-González Josselyn Patricia)
- Impacto de la política monetaria en el equilibrio del mercado de trabajo: países de la Alianza del Pacífico (Cardona-Arenas Carlos David, Sierra-Suárez Lya Paola)
- Teoría y empírica de los espíritus animales e incidencia en la inversión: caso Colombia (Rojas-Triana María Isabel, Parra-Mariño Jeisson Gabriel, Gutierrez-Ayala Jhancarlos)
- La generación de nuevo conocimiento en economía: un modelo de crecimiento endógeno (Prieto-Bustos William Orlando, Tejedor-Estupiñán Joan Miguel)
- Transmisión entre precios de los alimentos en Bogotá, 2000-2017 (Rodríguez-Romero Alexander, Torres-Ortiz Manuel Alejandro)

5.- Noticias de la Red de Investigadores y Docentes en Política Económica (REDIPE)

La Red de Investigadores y Docentes de Política Económica (REDIPE) (redipe@uah.es) sigue difundiendo documentos académicos. REDIPE anima a los lectores de *Noticias de Política Económica* a enviar trabajos de los que tengan información y consideren de interés para la Política Económica para su difusión a través de la Red.

Una parte de los trabajos distribuidos se han centrado en los cambios en la política económica a raíz de la crisis iniciada en 2008 y de la derivada del COVID-19. Entre ellos se encuentran una reflexión de Blanchard, un artículo sobre los costes de la crisis sanitaria, otros sobre las salidas desiguales entre países de esta crisis (Rogoff) y un estudio sobre las tendencias en el trabajo en el futuro. Vale la pena destacar a este respecto la breve aportación de Skidelsky sobre nuevas tendencias ocultas de la política económica. Asimismo, han aparecido distintos artículos que mencionan diversos tipos de desigualdad-desequilibrios, respecto a España en términos regionales o de sistema sanitario, en cuanto a la Unión Europea sobre población y con alusiones a la economía sumergida. También destaca un trabajo de corte bastante liberal que subraya la situación especial en la que se encuentra la Unión Europea.

Sobre la situación en la disciplina de la Economía se apuntan ciertos comentarios de Akerlof, que se completan con otros de Rodrik sobre los economistas. En este ámbito vale la pena leer el trabajo escrito hace tiempo (2001) de Blaug reflexionando sobre la pérdida de interés sobre el pensamiento que significa una descualificación de los analistas y una unidimensionalización de los economistas

6.- Política fiscal

¿Qué ocurre con la tributación patrimonial en España?

(por Asensi Descals i Tormo, Departamento de Economía Aplicada, Universitat de València, <asensi.descals@uv.es>)

El patrimonio ha sido, históricamente, el hecho de naturaleza económica más utilizado para su gravamen en los impuestos directos. Las formas que ha adoptado a lo largo del tiempo son muchas y tradicionalmente los hacendistas las suelen clasificar en aquellos impuestos que gravan la transmisión del patrimonio y los que gravan la tenencia/propiedad del patrimonio en sí. A su vez, generalmente estos últimos han distinguido entre los impuestos que gravan formas patrimoniales específicas y los que gravan la tenencia de cualquier forma de patrimonio.

Actualmente podemos encontrar formas modernas de gravamen patrimonial coexistiendo con formas decimonónicas de este gravamen. Ejemplos actuales de estos impuestos propios de otros tiempos, son los impuestos que gravan la transmisión de patrimonios (nuestro actual ITP: impuesto de transmisión patrimonial). Con la llegada del IVA, este impuesto pierde parte de su hecho imponible, pero sigue coexistiendo, a veces de manera forzada, con el actual impuesto sobre el Valor Añadido. Es éste, el ITP, un impuesto donde la relación entre lo que se paga y la capacidad contributiva del que lo paga es débil y, por ello, no muy aconsejable en un sistema tributario, como el nuestro, basado en el principio de capacidad de pago. Por supuesto que siempre hay razones para mantener impuestos que respondan al principio del beneficio; la seguridad jurídica que da el Estado cuando ponemos en su conocimiento el cambio de titularidad de ciertos activos: una casa, un coche, etc.; pero se trata de un impuesto que, de hecho, puede restar dinamismo al funcionamiento del mercado al exigir el coste formal de liquidar el impuesto en operaciones que con el tiempo y el

desarrollo de los mercados, crecen en número de forma exponencial: un ejemplo es el de las operaciones en la Bolsa de Valores. A pesar de todo, en España, cedido como está a las Comunidades Autónomas en el 100 por ciento de su recaudación, goza de una salud de hierro y nadie lo pone en duda porque su recaudación tiende a ser muy sensible con la actividad económica y, especialmente, la del mercado inmobiliario. Por lo tanto, nadie parece tener ganas de hacer una reflexión de qué necesidad hay de seguir aplicando un impuesto que no responde, en absoluto, al principio de capacidad de pago y que pierde gran parte de su justificación con las nuevas formas del capitalismo moderno necesitadas sobre todo de agilidad.

Otro de los vestigios de tributos del pasado, en este caso gravando la tenencia de patrimonios, es el actual Impuesto sobre bienes Inmuebles (IBI), heredero del impuesto catastral que gravaba la tenencia (que no la adquisición o transmisión) de activos inmobiliarios, urbanos o rústicos. En el pasado, ésta era la única forma viable de tributación directa, al ser inviable la imposición sobre la renta: los activos inmuebles, por razones obvias, son mucho más fáciles de detectar que las rentas, y luego sólo había que hacer un gran listado (catastro) atribuyendo cada inmueble a su propietario. Con el tiempo, este impuesto pasó a ser (y sigue siendo) la principal forma de tributación para la financiación de las haciendas locales, donde encuentra su lógica, basada en el principio del beneficio, al establecer una correlación entre valor del inmueble y los beneficios (aprovechamientos, prestaciones) que se reciben de los servicios municipales pagados, principalmente, con ese impuesto. Piénsese que el valor de mercado de un inmueble depende, y mucho, de esos servicios: Desde la limpieza de las calles, a la regulación del gobierno local que influye en la habitabilidad de barrio, la seguridad de las calles, etc.

Es conveniente recordar la naturaleza de un impuesto como el IBI, porque el pago de este impuesto suele utilizarse, a mi entender de forma equivocada, como un argumento de doble tributación con el impuesto general sobre el patrimonio del que hablaremos después.

De momento, sería conveniente remarcar el hecho de que este tributo, como otros impuestos locales que gravan activos concretos (como el que grava la propiedad de negocios o de vehículos a motor), responden todos a la lógica del beneficio que obtiene el contribuyente y la correspondiente cuota tributaria para participar en la financiación de esos gastos. No responden, pues, a la auténtica capacidad contributiva del contribuyente; en ese sentido son impuestos muy limitados.

Al tratarse de impuestos locales, nadie pone tampoco en duda esa vocación de impuesto no personal sino real, es decir, que grava cosas y no personas, ligado al principio del beneficio. Cuestión distinta es lo que ocurre con las otras dos figuras impositivas que gravan el patrimonio. Ambas son impuestos generales, en el sentido que no se aplican a formas particulares del patrimonio. Una de ellas tiene también una larga tradición, la otra es una figura relativamente moderna en la historia tributaria. Estamos hablando del Impuesto sobre sucesiones y donaciones (ISD), por una parte, y del impuesto sobre el patrimonio (IP), por otra.

El ISD, con la lógica para la clasificación de los impuestos que hemos comentado anteriormente, está gravando transmisiones de patrimonios, pero ahora, a diferencia del ITP, no grava transmisiones con vocación onerosa, sino transmisiones lucrativas, sin contraprestación, ya sea por causa de muerte, *mortis-causa*, con ocasión de las herencias, o por transmisiones lucrativas *inter-vivos* –donaciones.

El IP, en cambio, pretende gravar el valor del patrimonio del que es titular un individuo el día de devengo del impuesto –último día del año-. Ambos son impuestos directos, ambos son generales por no distinguir entre tipos de activos, transmitidos o poseídos, pero su naturaleza es muy distinta.

En realidad, el ISD grava una renta, aunque con la apariencia de trasmisión patrimonial; de hecho, es la única forma de renta que expresamente queda fuera del ámbito de sujeción del IRPF, y esto es así en España y en los países con sistema tributario basado en la imposición personal como forma fundamental de gravamen de la capacidad de pago.

Efectivamente, la moderna definición de renta a efectos fiscales (al menos desde el Informe Carter en los años 60 del siglo XX), define la renta de una persona como cualquier forma de acrecentamiento patrimonial. Lo mismo da, por ejemplo, que sea por una retribución salarial, que, por una retribución profesional, por un beneficio empresarial, por un premio en la lotería, por una plusvalía en la venta de un activo, o por una entrada sin contraprestación en nuestro patrimonio, consecuencia, bien de una subvención o ayuda pública, bien por una herencia o donación.

Así pues, lo difícil no es justificar la tributación de las herencias, sino, lo contrario: ¿cómo es que un salario se somete al IRPF, con su tarifa progresiva, y las donaciones o herencias no? Lo cierto es que, cuando se habla de impuestos, no solo cuentan los principios lógicos que deberían regir su estructura, sino las tradiciones e inercias históricas de los sistemas tributarios. Es decir, antes fueron los impuestos sobre las herencias que los “modernos” impuestos personales sobre la renta, que, de hecho, no tienen una larga tradición fuera de los países anglosajones.

Así pues, dado que tenemos una figura específica para esa fuente de acrecentamiento patrimonial, ¿cómo debe ser ésta?

EL ISD: Cómo debería ser y cómo es en España

Puede parecer pretencioso afirmar saber cómo debe ser un impuesto. Nos movemos en el campo de la economía normativa y nos atenemos a una forma lógica de deducir las recomendaciones fiscales, que es definir unos fines tributarios básicos sobre los que existe un amplio acuerdo –en algunos casos, incluso están en nuestra Constitución-, y deducir de forma lógica las recomendaciones fiscales a partir de los principios tributarios que sirven a los fines señalados; y esto ya no depende de los objetivos de cada cual –subjetivos- sino que es pura técnica tributaria.

Para empezar, la existencia de este impuesto ya otorga de por sí un trato de favor a las herencias/donaciones al no acumular éstas al resto de rentas del período y someterlas a una estructura progresiva de tipos de gravamen, como ocurre con el resto de rentas en el impuesto personal sobre la renta –IRPF en España-, y ello, aunque la tarifa del ISD sea después progresiva, como de hecho sucede en España.

Si el fin es lograr la distribución progresiva de las cargas fiscales, el ISD debe apoyar al IRPF. Debe ser, por tanto, un impuesto personal y progresivo y la progresividad se logra, además de con la tarifa progresiva, aplicando unos índices que varían positivamente con el patrimonio previo del receptor de la transmisión. Sin embargo, en la práctica de muchos sistemas tributarios, también dependen esos índices del grado de parentesco entre el causante (o donante) y el heredero (o donatario), variando inversamente con ese grado –a mayor grado o lejanía, mayor el índice y la cuota-. Por supuesto, este es el caso de España y es evidente que este último aspecto en nada contribuye a la progresividad del tributo y, en todo caso, responde a otros fines del sistema fiscal. Básicamente, se dice, que el ISD puede dificultar la continuidad de las empresas y, en consecuencia, afectar al crecimiento económico, o bien puede desincentivar el ahorro de las personas al gravar la transmisión de éste a sus descendientes, incidiendo negativamente también en el nivel general de ahorro y el crecimiento económico.

Lo cierto es que en el actual ISD español, el problema de la transmisión por donación o herencia a los descendientes ya fue atajado desde los años 90, con la bonificación al 95% de la base del impuesto que se corresponda con activos afectos a actividades empresariales.

Así pues, la justificación, por lo demás muy extendida en otros países, se basa en el posible desincentivo general al ahorro que pueda suponer el impuesto a pagar por los herederos del ahorro, en la forma que sea, recibido de los padres o ascendientes. Es este un caso más de cómo un argumento basado en la eficiencia impositiva, además sin confirmar empíricamente, sirve como fundamento para socavar objetivos de equidad que son muy importantes en el papel que debe jugar este impuesto en el sistema fiscal. Porque, en efecto, nadie ha demostrado que las personas desahorren más en la vejez por el hecho de saber que lo que van a legar a sus herederos vaya a pagar un impuesto. Cierto es que se altera el coste

de oportunidad entre mantener el ahorro para la siguiente generación o consumirlo en la vejez, pero está por demostrar que ese efecto vaya a ser tan importante.

En cambio, lo que no ofrece dudas es el fuerte impacto en la equidad de estas medidas; primero, en la equidad horizontal, porque individuos con la misma capacidad de pago –los herederos o donatarios– acaban pagando de forma distinta, y ello por un argumento que está fuera de toda consideración de tipo fiscal, como es la relación de parentesco. Pero también la equidad vertical porque, con toda probabilidad, los sujetos que más se beneficiarán por la reducción de cuotas a pagar, serán los herederos/donatarios que reciben transmisiones de mayor volumen y que, además, muy probablemente, sean mayores perceptores de renta.

Habría, pues, que explicar al contribuyente, que toda medida de rebaja de impuestos supone afectar de forma desigual a los individuos en función de su capacidad de pago. Es muy difícil que se diseñe la rebaja como neutral, en ese sentido. Pero en un impuesto personal como el ISD, es aún mucho más difícil. Viene esto a cuento de la rebaja generalizada que a partir de 2007 empezaron las comunidades autónomas que tenían transferido el 100% de la recaudación del ISD y que condujo a una espiral a la baja hasta el punto de suspender de facto, durante unos años, la tributación por este impuesto.

Los medios mediante los cuales se puede reducir la tributación del ISD, son diversos, y los podríamos clasificar en aquellos generales, como las bonificaciones sobre la cuota o la reducción de los tipos de gravamen, y otros más específicos que afectan a la transmisión por herencia o donación de bienes en particular. Los primeros, al menos, respetan la equidad horizontal, aunque siempre beneficiarán más a los contribuyentes con mayores bases imponibles y, por tanto, irán contra la equidad vertical. Los segundos, afectan sobre todo a la equidad horizontal al aplicar exenciones sobre activos concretos. Es lo que sucede cuando se bonifican los bienes afectos a empresas o la vivienda habitual. Pero en este último caso, la medida es aún más cuestionable; veamos por qué.

La justificación de esta exención, aunque limitada a un cierto valor máximo de la misma, podría justificarse con el fin de garantizar un bien esencial reconocido así incluso por nuestra Constitución (aunque allí se habla del disfrute sin que ello implique propiedad), pero pierde toda justificación cuando la exención se aplica para la que fue vivienda habitual del causante de la herencia y no del heredero. Efectivamente, no tiene ninguna justificación dado el papel del ISD, centrado en el donatario o heredero, pero es en lo que sí coinciden las distintas Comunidades Autónomas. Una vez más, cierta labor pedagógica no estaría de más. Hay que explicar, incluso a las personas con formación general, que no pagan impuestos los pisos, sino las personas. Y que, lo que se grava aquí, es la incorporación en el patrimonio de una persona por herencia o donación, como una forma más de manifestar la capacidad de pago a través de la renta.

Así pues, dado el papel tan importante que este impuesto tiene asignado en el conjunto del sistema tributario, surge la pregunta de hasta qué punto debe descentralizarse en los países con estructuras federales (o asimiladas), la capacidad normativa del impuesto.

Es sabido que se ha querido aplicar el modelo de Tiebout, de “votación con los pies”, a mi juicio demasiado a la ligera, al caso de las diferencias regionales en los impuestos personales sobre las herencias y donaciones recibidas. Los estudios empíricos tienen muchísimas dificultades en hallar desplazamientos por relocalización, que sean significativos por este motivo. Como siempre, las decisiones de asentarse en otra Comunidad Autónoma no son independientes del nivel de capacidad de pago del sujeto pasivo del impuesto; para ciertas familias, puede merecer la pena localizar la residencia en Comunidades donde haya una reducción fiscal efectiva en este impuesto, a pesar de los costes monetarios y no monetarios de relocalizarse fiscalmente. Y aquí encontramos, en mi opinión, otra disfunción en la normativa del impuesto, concretamente en la localización territorial del sujeto pasivo.

En un impuesto personal como el ISD, el sujeto pasivo es el heredero y es su acrecentamiento patrimonial el que se grava. Sin embargo, en España, la Hacienda o sujeto activo que grava este impuesto, es el territorio de residencia durante los últimos 5 años del causante de la herencia o del donante. Esto tendría todo el sentido en un impuesto sobre el

caudal relicto, que existe en otros países, -Estados Unidos-, donde es el patrimonio del causante el que se grava en el momento de la sucesión, pero que no es el caso de España. Debería ser el territorio del sujeto pasivo del ISD el que localizara territorialmente este impuesto.

Por lo tanto, si bien no son de esperar grandes números de relocalizaciones por motivos fiscales, sí es posible encontrar planificaciones de ciertos contribuyentes que relocalicen residencias a efectos fiscales, lo que puede conllevar una elusión –cuando no un fraude-fiscal que merme las arcas de aquellas CCAA que sí quieren seguir utilizando el ISD como una herramienta en el fin de la Justicia Fiscal y, en concreto, de los principios tributarios asociados a la redistribución de la renta y la equidad vertical. El resultado, es de esperar, es entrar en una espiral a la baja que acabe perjudicando a la Hacienda Pública en su conjunto y a los principios tributarios mencionados que están en la base de nuestro sistema tributario.

Así pues, una normativa de mínimos en los elementos del impuesto que afectan a su tributación efectiva, parece razonable si seguimos manteniendo la importancia de este impuesto en el papel global que el sistema tributario tiene en la equidad vertical y la redistribución de la renta. Así, habría que fijar márgenes máximos y mínimos en los tipos de gravamen, en los índices que modifican la tarifa por motivos de parentesco, si se los quiere seguir manteniendo –aunque hemos argumentado la falta de racionalidad de los mismos de acuerdo con los principios tributarios que deben guiar el ISD; pero también, deberíamos armonizar los mínimos exentos generales y especiales, ligados a determinados activos. En este sentido, en coherencia con la naturaleza del impuesto, sólo debería exonerarse parte del valor de la vivienda habitual, referida al perceptor, pues no tiene ningún sentido económico aplicar exenciones al valor de una vivienda donada o legada en herencia, por el hecho de haber tenido un determinado uso –vivienda habitual- por parte del causante.

Finalmente, no debemos olvidar que, en la normativa actual, existe ya una bonificación del 95% en la transmisión de empresas que ya supone atender a la crítica que suele sufrir este impuesto respecto a los problemas que puede producir en la vida a largo plazo de las empresas y, por lo tanto, en los principios tributarios ligados al crecimiento económico y, por lo tanto, al empleo. De nuevo debemos tener mucho cuidado porque los costes en términos de justicia fiscal son grandes y uno podría aducir que, efectivamente, puede haber problemas para la supervivencia de las empresas en el momento de la sucesión a la generación siguiente, pero, entre estos, es muy posible que los impuestos de sucesiones a pagar (cada heredero de acuerdo con la parte de la empresa que le toque y su situación personal en términos de su patrimonio previo a la herencia) no sean los más importantes. Para acabar con las reflexiones sobre el Impuesto de Sucesiones y Donaciones, tomamos el último comentario para conectarlo con el Impuesto del Patrimonio Neto (IP) del que hablaremos seguidamente, porque, efectivamente, una variable que en cambio debería ganar peso en la determinación de los índices que modifican la cuota previa, es el del patrimonio previo del perceptor, porque es lo que nos permite reforzar el objetivo de justicia fiscal a través de la equidad vertical, haciendo variar la cuota a pagar, para una misma herencia o donación recibida, de forma inversa a la capacidad de pago del perceptor, medida en término de su capacidad de pago.

El Impuesto sobre el Patrimonio Neto en España

Dado que la forma de realizar esta valoración corresponde al Impuesto sobre el Patrimonio(IP) y que éste está también cedido en su recaudación y parte de la capacidad normativa de las CCAA, vamos a realizar una reflexión similar respecto a este impuesto, es decir, cuál es su función, las recomendaciones en su normativa que nos vienen dadas por los principios tributarios y cuál es, en cambio, su situación en las Comunidades Autónomas que tienen la competencia de gestión (que incluye la inspección) y recaudación.

El impuesto sobre el patrimonio ocupa en nuestro sistema de imposición sobre la renta, un lugar central de un sistema formado por tres patas, dos de ellas gravan cualquier forma de acrecentamiento patrimonial (la renta en sentido amplio), incluyendo los acrecentamientos

por donaciones y sucesiones (ISD), que son las únicas que no se acumulan con el resto de los acrecentamientos cada año, gravados por el IRPF. El Impuesto sobre el Patrimonio tiene en esta estructura una doble función principal; una es el gravamen adicional de las rentas que “supuestamente” derivan del patrimonio, tanto el que está invertido o afectado en empresas como el que está “ocioso”; la otra función, no menos importante, es realizar la valoración y el control de los patrimonios y sus variaciones para cada sujeto, lo que es fundamental para los otros dos impuestos del sistema, IRPF e ISD.

Empezando por esto último, son discutibles, hoy en días, las razones de mantener el impuesto por la valoración necesaria para los otros dos impuestos del sistema Renta-Patrimonio-Sucesiones. Es cierto que las Agencias tributarias pueden utilizar su información para detectar los cambios en la estructura y valor de los patrimonios personales, especialmente cuando sean lo suficientemente significativos como para tener repercusiones en los otros dos impuestos, IRPF e ISD. No obstante, si el número de declarante por el IP fuese más importante, se facilitaría la tarea para las Autoridades Tributarias. En cualquier caso, la existencia del IP debería, además, llevar a una necesaria mayor coherencia en las valoraciones de los activos que se utilice en otros impuestos donde sean necesarias.

Volviendo ahora al doble gravamen que el IP puede suponer sobre las rentas de capital, debemos explicar cómo y por qué se justifica este gravamen; en primer lugar, no siempre es un gravamen adicional pues hay patrimonios que no generan rentas; en este sentido el impuesto puede generar un incentivo a su explotación que es positivo para el fin del crecimiento económico. Ahora que parece que se desea gravar adicionalmente las viviendas vacías, piénsese que a veces se olvida que ya existe un instrumento para gravar patrimonios “ociosos” y mucho más neutral y respetuoso con el mercado, que es el impuesto sobre el patrimonio. Neutralidad que supone mejora en la eficiencia impositiva (si nos fiamos de la eficiencia económica de los mercados y las decisiones de los agentes económicos) pero también en este caso equidad horizontal al dar un trato más igual a los iguales con independencia de en qué tipo de activo materializan su ahorro.

Por otra parte, uno de los argumentos en los economistas clásicos sobre la economía política de los impuestos, es el de recomendar gravar más las rentas del capital puro que las del trabajo o las empresariales, y se basaban en que son rentas que no requieren esfuerzo, como sí lo requieren las otras, por lo que podían obtenerse y al mismo tiempo, dedicar tiempo y esfuerzos para ganar otras rentas, o bien dedicarlo al ocio. Estos economistas del siglo XIX eran liberales, por supuesto, honestos con sus principios.

Pero, ¿cómo debe ser el gravamen de este impuesto?

Cierto es que la función principal de redistribución y de cumplimiento de la equidad vertical recaerá sobre el IRPF y, en nuestra opinión, no muy compartida por la opinión publicada, el ISD. Esto quiere decir que este impuesto no tiene que ser muy progresivo ni debe aplicar tipos elevados: piénsese que sus bases imposables son valores de capital –valores stock, no valores flujo-, pero pretendemos gravar las rentas (valor flujo) objetivas que generarían un patrimonio del valor de la base imponible del impuesto.

En cuanto al umbral fijado para empezar a tributar, es decir, si debe haber y en qué nivel un mínimo exento, es discutible su pertinencia en un impuesto sobre el patrimonio: existen rentas mínimas para satisfacer las necesidades básicas de las personas, pero es discutible definir un patrimonio mínimo. De hecho, en mi opinión, el patrimonio básico que debe tener toda persona es un derecho de contenido económico que garantice las mencionadas necesidades básicas de la persona, y este derecho ya está fuera de la base imponible de este impuesto (ya sea la prestación de la seguridad social, o un programa de rentas mínimas). Sin embargo, este umbral de patrimonio se ha utilizado y se sigue utilizando en España por las CCAA para, de facto, dejar fuera del impuesto a la gran mayoría de contribuyentes perdiendo su funcionalidad en el sistema tributario

En el caso español, existe una bonificación fuerte, además de la ya mencionada bonificación al 95% en el ISD, de los patrimonios personales afectos a actividades empresariales: de nuevo sacrificamos principios de justicia fiscal en pro de los ligados a la actividad

económica; en todo caso, estas bonificaciones exigen una fuerte vigilancia fiscal en la gestión del impuesto, de lo contrario solo obtendremos costes en términos de equidad y ninguna ventaja en el estímulo económico que se persigue con estas medidas.

En cambio, tiene más sentido ahora –respecto al ISD que hemos visto– la exención de la vivienda habitual, en base a las características de este activo en cuestión, por su consideración como derecho básico de la persona (aunque, recordemos que no debemos confundir servicio de vivienda con la propiedad de la misma). En todo caso, habrá problemas de neutralidad y equidad horizontal, al tratar ventajosamente a los propietarios de vivienda habitual frente a los que mantienen sus ahorros materializados en otros activos –por ejemplo, bancarios– y viven de alquiler.

No obstante, el verdadero problema no es tanto el aplicar exenciones a la vivienda habitual, cuando que se utilice de forma muy variada entre las comunidades autónomas, Ello forma parte, de los problemas de la espiral a la baja que la competencia fiscal entre CCAA ha generado en España. El impuesto sobre el patrimonio llegó prácticamente a desaparecer en toda España mientras que la recuperación actual es muy desigual y genera, de nuevo como en el caso del ISD, tratamientos fiscales muy distintos dentro del Estado que generan fuertes problemas para cumplir con los principios ligados a la justicia y posibles desplazamientos de los contribuyentes entre territorios, por razones estrictamente fiscales que empeoran las relaciones financieras entre las CCAA.

Quizá la razón de la injusticia de la competencia fiscal en estos impuestos haya que buscarla en el sistema de financiación autonómica y las diferencias que supone en recursos por habitante, que permite a algunas CCAA prescindir de estos recursos. Es decir, estas diferencias permiten aplicar exenciones (o bonificaciones) que marcan diferencias importantes en la tributación efectiva que podrían generar desplazamientos, al menos en los contribuyentes de alto nivel que se puedan permitir la relocalización. A su vez, el desplazamiento de estos contribuyentes genera más ingresos para las CCAA que ya tenían más recursos por habitante, retroalimentando el proceso.

Como antes con el ISD, queda por demostrar el efecto que tiene en el conjunto de los contribuyentes, pero esta no es la cuestión. Especialmente en el caso de contribuyentes residentes en zonas limítrofes donde la diferencia en la tributación efectiva por el IP sea muy grande (y esto ya ocurre en España), algunos contribuyentes se desplazarán por razones fiscales, probablemente sin prestar atención a los servicios públicos que le da la nueva CCAA (como predecía el modelo de *Tiebout*: atender al *pack* impuestos-servicios públicos), puesto que es probable que sean contribuyentes no demasiado usuarios de éstos (educación pública, sanidad pública, seguridad, transporte, etc.). Sin embargo, si el punto de referencia sigue siendo el Estado español, es difícil aceptar esta situación en la tributación patrimonial.

De nuevo la recomendación es la mayor armonización fiscal en la tributación efectiva del IP y la necesaria coordinación entre la Agencia Tributaria y las respectivas autoridades fiscales o agencias autonómicas allá donde existan, para que el IP pueda, al menos, cumplir con su función de control en el mencionado esquema renta-patrimonio-sucesiones.

7.- Políticas económicas estructurales

(sección coordinada por Evangelina Aranda García, Departamento de Economía Política, Hacienda Pública, Estadística Económica y Empresarial y Política Económica, Universidad de Castilla-La Mancha y Víctor J Martín Cerdeño, Departamento Economía Aplicada, Pública y Política, Universidad Complutense de Madrid)

Las sociedades cotizadas de inversión inmobiliaria (SOCIMI) como herramientas de política económica

(por Gumersindo Ruiz, Universidad de Málaga e Instituto de Análisis Inmobiliario-Euroval; y Clara Ruiz, Abogada)

1.- Las SOCIMI como instrumento de inversión

Las sociedades cotizadas de inversión inmobiliaria (SOCIMI) son, en síntesis, sociedades que tienen en su balance activos inmobiliarios en renta, bienes inmuebles, suelo, o participaciones en otras sociedades similares-, y se financian cotizando en bolsa, emitiendo deuda, y mediante préstamos. Fiscalmente gozan del privilegio de no pagar impuestos de sociedades, pero han de repartir al menos el 80 por ciento de sus beneficios en forma de dividendos, que pagan como rentas del capital. En Clara Ruiz y José L. Monedero: "Las SOCIMI y el mercado inmobiliario español", Cuadernos de Información Económica, número 213, 2009, se anticipaba la lógica que subyace al tratamiento fiscal de la SOCIMI como instrumento de inversión colectiva.

El tema de esta nota es cómo pueden utilizarse estas sociedades en forma de instrumentos de política económica para estimular la promoción de vivienda en alquiler. La cuestión es que tienen en España activos inmobiliarios muy diversos tales como hoteles, parques comerciales, locales, naves industriales y para logística, residencias de estudiantes y tercera edad, o espacios para trabajo compartido, pero la parte que supone la vivienda es reducida, considerando la importancia de este segmento del mercado inmobiliario.

Se trataría de ver qué estímulos serían eficaces para conseguir este objetivo, teniendo en cuenta que la figura en sí es una herramienta financiera y legalmente sólida, pues puede financiarse en el

mercado, y al estar sujeta a la disciplina de las sociedades cotizadas tiene las ventajas y las obligaciones normativas de la regulación. Algunas de estas sociedades son patrimonio de una familia, pero han de cumplir igualmente con los requisitos de transparencia de toda sociedad cotizada, y además con la exigencia de que las acciones tengan liquidez en el mercado.

Las características financieras y bursátiles pueden verse de manera muy detallada en el extenso trabajo de Bolsa y Mercados Españoles: "SOCIMIs. Solidez y valor para la recuperación", de octubre de 2020. Entre los datos significativos de este informe está que el valor bruto de los activos patrimonializados de 79 SOCIMI en junio de 2020 era de 51.000 millones, lo que supone una cifra que hace pensar sobre la importancia de estas sociedades. El trabajo agrupa los sectores o segmentos de inversión en: mixtos, que contienen tres o más segmentos inmobiliarios; oficinas; comercio minorista; hotelero; locales comerciales de calle; logística, y residencial según el peso de la especialidad.

El segmento residencial es de sociedades cuyas carteras están compuestas principalmente por viviendas en alquiler, pero, aunque hay 26 sociedades en este grupo, el 25 por ciento del total, son en general de pequeño tamaño, y además no conocemos el dato exacto de qué patrimonio tienen en vivienda para alquilar. Una referencia agregada es el valor de mercado en 2019 de las sociedades especializadas en vivienda, que es el 10,5 por ciento del total, siendo el segmento de oficinas el más importante.

Esta publicación coincide con otra del Banco de España, de Víctor García-Vaquero e Isabel Robles: "Evolución reciente de las SOCIMI españolas", 18 de agosto 2020, donde se destacan cuatro aspectos relevantes. Primero, el rápido

crecimiento que ha llevado en 10 años de 2 a 90 sociedades, con una capitalización bursátil que oscila, pero que se sitúa en torno a los 27.000 millones de euros. Segundo, una elevada concentración, de manera que hay pocas sociedades de tamaño relativamente grande y muchas pequeñas. En tercer lugar, se observan considerables diferencias en composición de balance y estructura de propiedad. Y, por último, que la inversión en el sector residencial es reducida, alrededor - estiman- del 11 por ciento.

Este último punto es especialmente interesante para la política económica, pues el Banco ve en estas sociedades un instrumento para aumentar la inversión en el sector residencial, lo que podría hacerse bien mediante nuevas sociedades especializadas en vivienda, o aumentando el peso de vivienda en las carteras actuales. El resultado sería aumentar la oferta de vivienda en alquiler, moderando el incremento de los precios. También mencionan los autores del artículo dos aspectos que hemos mencionado; uno, las ventajas de financiación que tienen las SOCIMI, ya que resultan atractivas para invertir en ellas al ser instrumentos de inversión en inmuebles con la ventaja de la diversificación, profesionalización en la gestión y dimensión adecuada para la promoción. Y otro, que la estructura de financiación de SOCIMI es sana, pues se financian, además de con su capital y posibles ampliaciones, con endeudamiento mediante emisiones de bonos en el mercado (algo más del 30 por ciento de la financiación), lo que supone una menor dependencia de la financiación bancaria, comparado con la forma tradicional de financiación de la vivienda. De esta forma, el riesgo para los bancos es menor, y también para las sociedades e inversores, ya que el carácter societario elimina el riesgo de tener que incurrir en ventas forzadas, como ocurre cuando se tienen activos hipotecados; o con otras figuras como fondos de inversión inmobiliaria con compromisos de dar liquidez a los partícipes.

2.- Un análisis específico de la inversión en vivienda en alquiler en las

SOCIMI, y algunas ideas de política económica

Los trabajos mencionados son muy interesantes para conocer la situación financiera de las SOCIMI, y nos dan un atisbo de la situación de la inversión en vivienda para alquilar, pero necesitábamos profundizar en este aspecto. Para ello propusimos un trabajo de fin de grado en la Universidad de Málaga, realizado brillantemente por Maksym Melnyk, y codirigido por los profesores Carmen Blanco y Gumersindo Ruiz. Este trabajo, titulado: “La vivienda en las carteras de las sociedades cotizadas de inversión inmobiliaria”, ha sido editado en octubre de 2020 por Euroval, Sociedad de Tasación, y puede accederse al mismo en www.euroval.com la página de la sociedad.

Se han analizado 74 SOCIMI, dos de ellas cotizan en el Ibex-35, otras dos en el Mercado Continuo, y el resto en el Mercado Alternativo Bursátil. Los datos están tomados directamente de las cuentas anuales que presentan estas sociedades, una a una, referidos generalmente a 2019. También se han consultado los informes anuales corporativos para identificar correctamente los activos. Y, por último, se ha utilizado información recogida en la página web de las sociedades tales como nombre de los activos inmobiliarios, lugar donde se ubican y, en menor medida, qué tipo de activo es o qué uso tiene.

Como resultado, se han identificado 48 sociedades con un porcentaje menor al 10 por ciento de vivienda para alquiler en sus carteras; 1 entre 10 y 20 por ciento; 5 entre 21 a 50 por ciento; 6 de 51 a 90 por ciento; y 14 con un porcentaje hasta el 100 por cien, que pueden considerarse que se dedican prácticamente en exclusiva a la vivienda en alquiler. Esta clasificación en sí es informativa, pero hay sociedades de cierta dimensión que pese a tener un porcentaje de vivienda relativamente reducido en su cartera, supone un volumen mayor que el de sociedades de pequeño tamaño que se dedican sólo a la vivienda.

Al estudiar individualmente las sociedades, conocemos para cada una la

importancia de la inversión en vivienda de alquiler; la variable analizada es el Valor Neto Contable (VNC) y Valor Neto Contable Residencial (VNCR). El VNC de todas las sociedades es de 39.308 millones de euros, de los 4.505 millones son VNCR, esto es, el 11,5 por ciento, que es aproximadamente la referencia que da el Banco de España.

3.- Conclusiones

Las ideas que podemos extraer para una política de vivienda en alquiler son las siguientes.

1. Nuestro sistema societario y fiscal cuenta con un instrumento que es útil para la inversión inmobiliaria enfocada al arrendamiento, y que ha mostrado dinamismo en los últimos años.
2. Sin embargo, hasta ahora, si bien ha sido claramente eficaz para canalizar diversas inversiones inmobiliarias, no lo ha sido tanto para la vivienda.
3. Hay que considerar las características del mercado español de vivienda, donde, aunque hay diferencias espaciales, un 80 por ciento de las familias habitan en vivienda de su propiedad; el 20 por ciento que no es así se distribuye en vivienda cedida, con alquiler por debajo de mercado, y alquiler en condiciones de mercado, por lo que éste último es una fracción que no llega al 10 por ciento del total.
4. La tendencia, no obstante, es a vivir en alquiler, lo que puede aumentar por las circunstancias actuales que dificultan el acceso a la vivienda en propiedad, y dada una reducida oferta de vivienda nueva desde la anterior crisis. En la actualidad las transacciones de viviendas nueva son sólo el 14 por ciento de las que se realizaban en 2007.
5. El mercado actual de alquiler de vivienda en España es principalmente minorista, de pequeños propietarios; la consideración de mayorista a veces se define para propietarios o sociedades con más de 10 viviendas en alquiler, pero esta cifra sigue siendo muy baja para que este tipo de sociedades se expandan y alcancen una dimensión adecuada. La profesionalidad en la gestión es importante, y requiere una cierta dimensión, que permita avanzar

técnicamente en financiación, promoción, construcción, y comercialización.

6. Un aspecto poco mencionado, pero que nos parece relevante, es el cumplimiento con criterios de medioambiente, responsabilidad social corporativa, y buen gobierno, que están cada vez más presentes en las estrategias de las compañías cotizadas. Es, sin duda, algo a tener en cuenta en la utilización de las SOCIMI como instrumentos de una política de vivienda en alquiler.

7. Sería preciso buscar fórmulas para que esta inversión se desarrollara. Los aspectos puramente financieros pueden considerarse resueltos por la menor dependencia de este tipo de inversión de financiación bancaria, y el interés de ahorradores e inversores en una inversión regulada, diversificada, líquida, y con un enfoque hacia la obtención de una renta a través del reparto de dividendos.

8. Consideramos que la forma adecuada de tratar fiscalmente a las SOCIMI no es pretender recaudar más de las mismas, pues las ventajas fiscales están pensadas para estimular una inversión colectiva. Aunque tengan forma societaria, esto tiene sin duda ventajas instrumentales para el tipo de inversión en activos reales, que se quiere realicen estas compañías. Tampoco debería ser objeto de preocupación que haya sociedades familiares con forma de SOCIMI, pues puede corregirse esta limitación con exigencias de apertura al mercado, esto es, con exigencias en cuanto a la liquidez de las acciones y mayor proporción del capital en el mercado.

9. Este cambio en la mentalidad debería pasar de penalizar a las SOCIMI a buscar cómo utilizarlas como un instrumento para la política de vivienda. Entendemos que la fiscalidad debe ser neutral en la inversión colectiva, societaria o no, y hacer hincapié en el inversor, no en el instrumento. Un beneficio fiscal sobre el rendimiento del capital (dividendo) en sociedades que se dediquen principalmente a la vivienda en alquiler, sería un estímulo para aumentar el peso de este segmento en las carteras de las sociedades.

10. En Política Económica es una tradición el principio establecido por Jan Tinbergen -que junto con Ragnar Frisch recibió el primer premio Nobel de Economía- de trabajar con un instrumento para cada objetivo de política que se quiere conseguir, evitando utilizar un mismo instrumento para objetivos distintos. En este caso, podría profundizarse en combinar el instrumento financiero, de mercado, al que nos referimos en el punto 8, y el fiscal del punto 9, dentro del instrumento principal que son las sociedades cotizadas de inversión inmobiliaria, para el objetivo que queremos conseguir que es la promoción de vivienda en alquiler.

Estas ideas no agotan el tema, y requieren elaboración y un debate técnico en profundidad, que podría extenderse a la

vivienda de alquiler social, y la creación de SOCIMI mixtas, con capital público y privado, para el desarrollo de ambiciosos proyectos de vivienda en alquiler, buscando la participación de ahorradores e inversores en una de las pocas actividades que pueden ofrecer hoy una renta más o menos consistente en el tiempo. De la misma forma pueden considerarse las inversiones en rehabilitación, siguiendo los criterios de la Unión Europea sobre eficiencia energética y vivienda sostenible. Son sólo indicaciones, y en cualquier caso, no pretendemos más que dejar abierta estas posibilidades para su discusión por los lectores de "Noticias de Política Económica".

8.- *Pro et contra*: Anulación de la deuda pública del BCE

(sección coordinada por Carlos Ochando Claramunt. Departamento de Economía Aplicada, Universitat de València)

Pro...

El debate sobre la deuda en la sociedad pandémica

(por Cristina Monge, Universidad de Zaragoza. <@tinamonge>)

Un virus, es decir, una cadena de información imperceptible para los humanos, ha parado en seco el mundo y ha barrido buena parte de los planteamientos económicos ortodoxos de las últimas décadas. Quizá porque existe un enorme desconocimiento sobre el alcance y profundidad de la crisis, o porque se ha sabido leer desde la Unión Europea las consecuencias en términos de desafección democrática que tuvo la gestión de la crisis financiera de 2008, o ambas cosas a la vez, apenas unas semanas tras el comienzo de la pandemia se empezó a hacer visible que el paradigma había cambiado. Al menos, de momento.

En este contexto surge el debate sobre la deuda pública y del déficit público, dos ámbitos de discusión que, conjuntamente, se han abordado en pocas ocasiones en los últimos tiempos desde perspectivas heterodoxas. Es cierto que la problemática del déficit siempre ha estado encima de la mesa, y su relación con el incremento de la deuda se ha hecho porosa, pero no se planteaba algo evidente y trascendental: que la expansión de los déficits públicos, financiados con más endeudamiento, estrangulaban el desarrollo futuro de la economía, y que, por tanto, urgía abordar sin dilación el espinoso tema de la reestructuración de esas deudas. La irrupción de la pandemia del Covid-19 ha estimulado esa discusión por un motivo central: la utilización expansiva de los resortes de la política monetaria. A su vez, los gobiernos han decidido, avalados por esa política monetaria y por una reorientación del pensamiento económico en la Comisión Europea y el

FMI, implementar programas de inversión, u. Un factor que incide en el avance del déficit. Su financiación se ajusta a la emisión de deuda soberana, adquirida por inversores o monetizada por el banco regulador.

Aunque la propuesta formulada por más de un centenar de economistas europeos de prestigio ha hecho correr ríos de tinta, conviene recordar que no es la primera vez en la Historia que se plantea algo así. Lo que hoy se está viviendo en Europa es tan excepcional como lo fueron, por ejemplo, la Conferencia de Londres en 1933, en la que representantes de 66 países estuvieron reunidos más de un mes con el objeto de coordinar las políticas precisas para sacar al mundo de la Gran Depresión (fracasaron), o la conferencia de 1953, también en Londres, para perdonar dos terceras partes de la deuda de la República Federal de Alemania, esta vez alcanzando un acuerdo.

Hoy, los países de la Unión Europea necesitan poner las políticas fiscales al servicio del impulso de la economía. La propia Unión Europea plantea esta política en el presupuesto a largo plazo y en el programa Next Generation, enfocado a modernizar la economía, entendiendo por tal el impulso de la transición ecológica y la digital. La paradoja es que estos impulsos ocurren mientras a los Estados se les advierte del riesgo de la deuda pública, especialmente a los países del sur. El riesgo de que, pasado el envite pandémico, se vuelvan a las políticas de austeridad que tanto daño han hecho a la credibilidad de la Unión Europea, no escapa a nadie.

En esta situación, el dinero lo crea la banca privada cuando concede créditos a empresas y familias. Las reservas mínimas que las entidades bancarias deben tener son los límites a ese proceso. Los balances de los bancos recogen el resultado de esas operaciones. Los interrogantes que se abren son varios, y señalan vías a la investigación:

- El límite que tiene la monetización es sobre todo la tensión de una inflación fuera de control. Este escenario no se intuye en la eurozona, teniendo en cuenta la evolución de los precios hasta la fecha. La confianza en el euro por parte de los mercados es un factor que disuade tensiones de precios, toda vez que no se van a producir devaluaciones. La hiperinflación es la única amenaza real, ya que provocaría desconfianza total en la moneda –recuérdense las hiperinflaciones alemana y austríaca a principios de la década de 1920, hace ahora justamente cien años–.
- La devolución de la deuda. Toda esta, tanto la vencida como la emitida de nuevo para refinanciar, la está comprando el BCE, o bien los bancos comerciales con dinero prestado por el regulador. Si los países de la eurozona no pagaran esa deuda, tal decisión no perjudicaría a inversores ni a ahorradores: la deuda está prestada por el banco central a sus llamemos clientes, los gobiernos de la eurozona. Nos prestamos dinero a nosotros mismos, un escalón más de la deuda mutualizada. Y la fuerza del euro es clara: el pago de impuestos u otras obligaciones en euros, junto a las exportaciones en esta moneda –con las que adquirir importaciones en otras unidades monetarias–, son hechos que lo confirman. El superávit comercial del área es de 25,8 mil millones de euros en noviembre de 2020, según Eurostat (https://ec.europa.eu/eurostat/documents/portlet_file_entry/2995521/6-15012021-AP-FR.pdf/b0f5dc7b-395d-8f9b-4f56-8adf48400403), dato que subraya la robustez monetaria. Lo que se está produciendo en la economía europea con el giro al que aludíamos antes es que el gasto público –ERTES, inversiones, subvenciones– se puede pagar con emisiones de deuda, lo que provoca

déficits públicos financiados por el banco central y otros bancos de la misma zona monetaria. Este monto de deuda no crea necesariamente problemas en el futuro mientras la inflación esté controlada bajo parámetros razonables. Esta es una garantía de la sostenibilidad presupuestaria de los gobiernos, si ese segmento de la deuda es condonado –bajo la forma técnica que se decida– para que, a su vez, esos gobiernos puedan disponer de mayores recursos para encarar los retos que tienen planteados. Sería un verdadero alivio, sin duda, para los responsables de la economía y de las finanzas de los Estados.

Esto es lo que plantea el manifiesto publicado por decenas de economistas de prestigio en Europa y que tanto revuelo ha generado. La reacción de un sector de la doctrina descalificando de entrada la propuesta y negándose a debatir para buscar una solución a esa tensión entre deuda, déficit e inversión, va a retrasar la obtención de una salida satisfactoria que, sin duda, tendrá que emerger. De lo contrario, los movimientos de ultraderecha que están fortaleciéndose en toda Europa, encontrarán en futuros recortes un estupendo caldo de cultivo.

...Et contra

Anular la deuda pública mantenida por el BCE: una propuesta contraproducente

(por Boscá, J.E., Doménech, R y Ferri, J.* ¹)

Artículo 123 (antiguo artículo 101 TCE) 1. Queda prohibida la autorización de descubiertos o la concesión de cualquier otro tipo de créditos por el Banco Central Europeo y por los bancos centrales de los Estados miembros, denominados en lo sucesivo «bancos centrales nacionales», en favor de instituciones, órganos u

* Miembros de la Universitat de València, además el primero y el tercero también del Fedea, mientras que el segundo pertenece a BBVA Research

¹ Los autores agradecen los comentarios de S. Castillo, E. Marazuela y J. Sicilia.

organismos de la Unión, Gobiernos centrales, autoridades regionales o locales u otras autoridades públicas, organismos de Derecho público o empresas públicas de los Estados miembros, así como la adquisición directa a los mismos de instrumentos de deuda por el Banco Central Europeo o los bancos centrales nacionales. (Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea).

El debate intelectual sobre cómo facilitar el progreso de las naciones es siempre bienvenido. Recientemente un amplio grupo de personas, la mayoría economistas y profesores de universidad, han lanzado una propuesta para que el BCE anule la deuda pública que mantiene en su balance. Por su parte, el pasivo liberado del balance de los distintos Tesoros, se arguye, aumentaría de modo considerable la cantidad de recursos financieros disponibles por los gobiernos para su inversión en la transición ecológica y para paliar los daños económicos, sociales y culturales [sic] causados por la crisis sanitaria.

El BCE se ha convertido en el mayor acreedor de los Estados miembros, con tenencias de bonos soberanos superiores al 20% del PIB de la zona del euro, lo que representa aproximadamente el 25% de la deuda pública europea. A priori, eliminar esta deuda simultáneamente de los balances del BCE y de los tesoros europeos puede parecer una idea atractiva. Pero profundizando un poco en la misma encontramos importantes debilidades. Nuestra opinión, y así lo desarrollamos en las siguientes líneas, es que la propuesta, aunque bienintencionada, es contraproducente y presenta más costes que beneficios.

1. En primer lugar, existe un problema de legalidad. La propuesta contradice de forma clara el Artículo 123 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (ver entrada). Los defensores de la condonación de deuda alegan que la política de *quantitative easing* (QE) que ha venido utilizando el BCE en los últimos años también es contraria al espíritu del Tratado de la Unión. Sin embargo, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea

(TJUE) avaló la legalidad del programa de QE al considerar, y esto es lo relevante, que “no equivale a la adquisición de bonos en el mercado primario ni neutraliza de cara a los Estados miembros los incentivos para aplicar una política presupuestaria sana” porque dicha deuda está disponible para su venta. Sin embargo, la cancelación de la deuda sí choca de forma directa con el artículo 123.

El QE no contradice el Tratado, pues el BCE no incurre en préstamos directos o adquisición directa de deuda de los estados miembros, sino que la compra de la misma se lleva a cabo en mercados secundarios, y la deuda necesariamente ha de permanecer disponible en su balance hasta su amortización o su venta como instrumento de política monetaria, cuando lo considere oportuno, sin socavar así la independencia del BCE. Dicho de otro modo, el QE no tiene efectos directos sobre el balance de los Tesoros, que mantienen el compromiso de devolución de la deuda y el consiguiente incentivo a “aplicar una política presupuestaria sana”. Además, no hay una relación directa entre emisión de deuda por los gobiernos, como parte de su estrategia de política fiscal, y la compra de bonos por el BCE, en base a objetivos de política monetaria. En cambio, la condonación de la deuda sería equivalente a haber realizado una compra directa de deuda por parte del BCE y la cancelación posterior de la misma, pues está claro que las instituciones privadas que adquieren la deuda en el mercado primario nunca accederían a su cancelación en las circunstancias actuales. Tanto el incentivo a mantener la estabilidad presupuestaria por parte de los gobiernos, como la capacidad del banco central de utilizar los bonos como instrumento de política monetaria desaparecerían (ver punto 3 más abajo). El TJUE dispondría pues de argumentos potentes para poder anular esta actuación del BCE, tras la denuncia de cualquier institución o particular, lo que la convierte de facto en ilegal.

Por si lo anterior no fuera poco, una de las dos partes del hipotético pacto que

debería establecerse entre los estados y el BCE ya se ha posicionado claramente en contra, pues la presidenta del BCE, Christine Lagarde, y otros miembros del Consejo de Gobierno del BCE, entienden que la propuesta atenta directamente contra el artículo 123 del Tratado. En todas las decisiones adoptadas hasta la fecha, el BCE se ha mostrado especialmente cuidadoso con el cumplimiento del Tratado de la UE, entre otras razones para evitar el elevado coste político, económico y social que tendría que alguna de ellas fuera declarada ilegal por el TJUE.

2. En segundo lugar, la propuesta supondría un proceso costoso en términos de tiempo y capital político. En efecto, se habla por los autores de la propuesta de tener voluntad política para superar las dificultades jurídicas. Como ya hemos discutido en el punto anterior, dicha voluntad política debería plasmarse en una modificación de los tratados europeos, algo para lo que no existe consenso de cómo hacerlo, ni siquiera de si debe hacerse. Iniciar esta negociación política generaría ruido, agrandaría los desacuerdos entre países y desviaría la atención y el esfuerzo político sobre otras cuestiones más urgentes y prioritarias que ya se están debatiendo, como:

- a) El modo de aprovechar al máximo los fondos europeos de NGEU para recuperar, modernizar y transformar las economías de la UE.
- b) Mejorar las reglas de la política fiscal en la UE.
- c) Emitir deuda conjunta a largo plazo para financiar NGEU e ir avanzando gradualmente hacia una unión fiscal.
- d) Completar la evaluación y análisis en marcha que determinará la estrategia futura de política monetaria del BCE.

3. La propuesta significa supeditar claramente la política monetaria a la política fiscal, es decir, pasar a una situación de dominancia fiscal, en contra del principio de dominancia monetaria sobre la que se construye el euro. Bajo el principio de dominancia monetaria, el banco central persigue sus objetivos de política monetaria desde su

independencia con respecto a los gobiernos, y en particular, con respecto a sus políticas fiscales, sin que esto signifique que no pueda existir una coordinación efectiva entre las políticas fiscales y monetarias, como hemos observado de forma clara en la crisis del COVID-19.

La propuesta de condonación de la deuda, y sobre todo su epílogo de “considerar la posibilidad de utilizar el poder de creación monetaria del BCE para financiar la reconstrucción ecológica y social bajo control democrático” abre un boquete en la línea de flotación de la independencia, credibilidad y legitimidad democrática del BCE, subyugando la política monetaria a la política fiscal y reforzando la idea de que es la política fiscal de las economías de la zona euro la que marcaría las pautas de la política monetaria. La historia de los bancos centrales está repleta de ejemplos que demuestran que bajo un régimen de dominancia fiscal las sociedades empeoran con respecto a un régimen de dominancia monetaria. El caso extremo de Venezuela es actual y paradigmático. Con respecto a la situación actual, los efectos más probables en Europa del cambio de régimen a la dominancia fiscal serían:

- a) Un aumento de los tipos de interés de la eurozona y un mayor coste de sostenibilidad de la deuda pública. Actualmente, gracias a la credibilidad del BCE, España puede financiar una deuda pública que, como porcentaje del PIB, es superior a la de EE.UU. a un coste muy inferior. Por ejemplo, el tipo de interés a 10 años está en el momento de escribir este artículo en el entorno del 1,53% en EE.UU. frente al 0,35% de España.
- b) Un aumento de las primas de riesgo que perjudicaría más a los países con mayores niveles de deuda, como es el caso de España y de otros países del sur de Europa.
- c) Una reducción del margen de maniobra de la política monetaria para controlar la inflación. Una vez el problema de la inflación aparece, salir de esta situación es muy complicado,

sobre todo si la política monetaria ha perdido credibilidad. Aunque en la actualidad la inflación no parece un problema en las economías desarrolladas, el enorme paquete de estímulos fiscales en Estados Unidos y el cambio de paradigma de política monetaria en Europa podría cambiar el panorama.

d) Una probable depreciación del euro, dado que la condonación de la deuda implicaría mantener la base y oferta monetaria, con un menor sustento de capital del BCE.

e) Un notable deterioro de la credibilidad de la política monetaria del BCE frente a los inversores institucionales.

Tampoco en el tema de la dominancia fiscal versus dominancia monetaria sirve el argumento del precedente del QE. Las compras de deuda por parte del BCE se han hecho con un objetivo explícito de política monetaria, como instrumento para apoyar la transmisión de la política monetaria y cumplir con el objetivo del BCE. Dar el salto a "condonar la deuda" nada tiene que ver con la política monetaria.

4. Los supuestos beneficios económicos de la cancelación de la deuda serían muy reducidos, incluso aunque se estuviera dispuesto a aceptar el coste político de cambiar los tratados, aunque la credibilidad del BCE no se viera afectada, y aunque la inflación y las primas de riesgo no aumentarían. Los beneficios serían escasos por tres razones fundamentalmente:

a) Por una cuestión de tiempo. La recuperación tras la crisis del COVID no puede esperar a que se complete todo el proceso que implicaría la cancelación de deuda, pues llevaría demasiado tiempo por las dificultades técnicas que entraña, entre otros aspectos, crear el vehículo de conversión de deuda soberana de cada país por deuda de la UE, o la probable recapitalización del BCE.

b) Porque en términos de ganancia o margen fiscal, la diferencia con la situación actual sería mínima, como ya ha explicado Paul De Grauwe². El argumento es que, al comprar un bono público, el BCE crea señoreaje, es decir obtiene un beneficio debido al monopolio por la creación de dinero, que es la contrapartida de la compra del bono. Este beneficio se transfiere a los gobiernos, mediante devoluciones a los mismos del servicio de la deuda. De facto, los gobiernos dejan de pagar por lo tanto intereses por los bonos mantenidos en el balance del BCE. Si a esto le añadimos que el BCE ha prometido comprar nuevos bonos para reemplazar aquellos que llegan a vencimiento, el efecto económico del QE es equivalente al de la cancelación de deuda o la conversión de la deuda en un bono a perpetuidad a tipo de interés cero, pero sin comprometer la independencia del BCE. En palabras de De Grauwe, la propuesta de anular la deuda pública mantenida por el BCE crea la ilusión de que los gobiernos pueden cancelar la deuda dos veces, cuando en realidad la deuda queda cancelada de facto en el momento en el que el BCE adquiere en el mercado secundario el bono público.

c) En términos de política monetaria tampoco existe diferencia entre lo que reclama la propuesta y el actual QE, excepto si el BCE acepta un objetivo de inflación más elevado, en cuyo caso el gobierno verá reducirse el valor en términos reales de la parte de su deuda en manos del sector privado. Se trataría de una transferencia de renta del sector privado al público, y que ligaría con el punto 3 anterior de nuestra reflexión.

5. No existen precedentes de una propuesta similar en ningún país desarrollado. Ni siquiera en países como Japón o Estados Unidos, en donde, a diferencia de la eurozona no tendrían que resolver el problema político de mutualizar deuda soberana de distintos países, se ha propuesto algo así. Y si no se

² Paul De Grauwe (2021) "Debt cancellation by the ECB: Does it make a difference?" EUROPP. LSE Blogs.

ha propuesto es para no cuestionar la independencia y credibilidad de sus bancos centrales, y porque se entiende que un mero apunte contable para reducir la deuda de sus tesoros y de sus bancos centrales no tendría efectos sobre la situación actual (ver punto 4).

El ejemplo que se cita en la propuesta sobre las quitas a la deuda alemana a raíz de la Conferencia de Londres de 1953 alteró de manera voluntaria, y por acuerdo de todas las partes, las relaciones contractuales entre un país (Alemania) con sus países acreedores, y no puede pensarse que tuvo la misma naturaleza que la cancelación de la deuda mantenida por el BCE, por todo lo comentado hasta el momento.

Nuestra opinión es que, desgraciadamente, no hay atajos para conseguir las ganancias de bienestar social que la propuesta de estos economistas pretende. Ahora la prioridad para España debería ser la de huir de debates estériles y aprovechar al máximo los fondos europeos NGEU y, junto con las reformas necesarias, aumentar el empleo, la productividad y la equidad. Esa es la mejor manera de aumentar el crecimiento potencial, transformar la economía, conseguir recursos públicos adicionales, consolidar la deuda pública y reducir la prima de riesgo frente a Alemania (cuyo tipo de interés del Bund se encuentra alrededor de -0.3%), como ocurría antes de la Gran Recesión.

9.- ¿Sabías que... Galbraith llevó a cabo una crítica de la política económica aplicada en su tiempo?

(por Dr. Fernando. G. Jaén Coll. Profesor Titular de Economía y Empresa de la Universidad de Vic-UCC)

John Kenneth Galbraith (1908-2006), o la síntesis de la microeconomía y la macroeconomía en el siglo XX. Vivió plenamente el siglo XX: sus dos guerras mundiales, con el crac del 29 por en medio, los Treinta Gloriosos, que siguieron al acabamiento de la II Guerra Mundial, la crisis del dólar estadounidense, las dos crisis del petróleo subsiguientes y todas las que vinieron después, muriendo a las puertas de la crisis de las subprimes (por otros llamada la Gran Recesión). Fue profesor de la Universidad de Harvard y de la de Princeton, director de la Oficina de Control de Precios (1941-1943) en la Segunda Guerra Mundial, consejero de los presidentes Roosevelt, Truman, Kennedy y Johnson, Embajador de Estados Unidos en la India y editor de la revista Fortune. El lector gustoso de conocer detalles y vicisitudes puede leer sus MEMORIAS. Una vida de nuestro tiempo (véase mi reseña en SYN@PSIS N.º 18. Septiembre – Octubre de 2005).

El realismo pragmático caracteriza su mirada sobre la sociedad. Describe el sistema económico dividido en dos subsistemas: el de planificación y el de mercado, perteneciendo al primero las grandes corporaciones empresariales en simbiosis con el Estado (en sentido genérico, entiéndase sector público), que impone su dominio al subsistema de mercado y a los consumidores. No vamos a adentrarnos aquí en ello, pues puede el lector consultar el capítulo 1 de mi tesis doctoral.

Varios son los libros famosos de John Kenneth Galbraith, con los que ha acuñado conceptos relevantes para explicar la realidad económica a lo largo de casi un siglo, como, por poner un ejemplo, el concepto de tecnoestructura, sin que entremos en ellos aquí, por ceñirnos al objeto de la presente nota, pero pueden verse reseñas mías, incluyendo la ya mencionada, en SYN@PSIS N.º 10, 16, 18, 22, 37 y 39.

En cuanto a la política económica *stricto sensu*, Galbraith la expone sistemáticamente en el libro, al que podemos considerar su tratado de economía, *La economía y el objetivo público* (Plaza & Janes, S.A., editores. 1.ª edición: Abril 1975; edición original: Economics and de the

public purpose, Houghton Mifflin Company Boston, 1973). Asequible a un público lector más amplio, se puede mencionar su *Introducción a la economía*. Una guía para todos (o casi), en forma de extensa entrevista que le hace Nicole Salinger (Editorial Crítica, S. A., 1979, con prólogo del profesor Fabián Estapé).

A aquellos que tengan prisa en catalogar a J. K. Galbraith como keynesiano, conviene recordarles las palabras del autor: “Para ser justos, la que se ha llamado revolución keynesiana debería llamarse la revolución sueca o de Estocolmo” (p. 100 de sus Memorias, op. cit.). Esta apreciación era consecuencia de su estancia en Suecia en 1930, año en que conoció al economista Gunnar Myrdal (Premio Nobel de Economía). Añadamos que, en respuesta a la pregunta de Nicole Salinger de si Keynes está superado, la respuesta taxativa de Galbraith era: “Sí, aunque muchos economistas se nieguen a aceptarlo [...] Keynes se centró en los problemas de su época, en el paro y la recesión. La inflación la descuidó casi por completo.” (p. 42 de su *Introducción a la economía*, op. cit.)

¿Es eficaz la política monetaria frente a la inflación? Sí, dirá Galbraith, a condición de que el banco central la aplique con la intensidad necesaria para evitar que los bancos comerciales puedan aumentar sus préstamos, obligando a éstos a aumentar el tipo de interés hasta el punto de frenar las inversiones de las empresas y los gastos de los particulares. Nos recuerda que las consecuencias de la política monetaria difieren al aplicarse en el ámbito del subsistema de planificación, en el que las grandes compañías tienen poder sobre sus precios, pudiendo repercutir las alzas del tipo de interés, y que, además, se benefician del favor bancario en caso de restricciones crediticias. Por el contrario, su aplicación en el subsistema de mercado, afecta intensamente a sus empresas, al carecer de poder negociador frente a la banca y frente a sus clientes.

Galbraith se muestra comprensivo con los defensores de la política monetaria, considerándola una opción propia de conservadores. Esto le parece legítimo, al igual que lo es el tener unas prioridades distintas que la lucha contra el paro o que no les importe que las pequeñas empresas sufran las consecuencias del endurecimiento de las condiciones de los préstamos, o incluso que afecte negativamente a la inversión industrial y la productividad. En el marco de su teoría general de reforma, no le cabe duda de la necesidad de “limitar para siempre el empleo de la política monetaria” (*La economía y el objetivo público*, op. cit. Pág. 294).

Así como los conservadores se inclinan por el uso de la política monetaria, los liberales de Estados Unidos (entre los que figura nuestro autor) y los socialdemócratas europeos, tras la II Guerra Mundial, se han inclinado preferentemente por la política fiscal, que consiste, básicamente en regular la demanda global mediante el uso del presupuesto del Estado a través de medidas fiscales. Galbraith reconoce que esta política no funciona nada bien y en el contexto de las sociedades democráticas, opera sólo cuando se trata de reducir impuestos o aumentar el gasto público. Pese a todo, la considera ligeramente más equitativa.

Las medidas de política fiscal, al igual que sucedía con las de política monetaria, tienen efectos diferentes sobre el subsistema de planificación y el de mercado. La experiencia de los años comprendidos entre 1963 y 1973 intentando evitar la depresión o la inflación así lo avala: el gasto público estuvo en buena parte al servicio del sistema de planificación, favoreciendo las rentas de su tecnoestructura, que se beneficiaba de la reducción de impuestos más que del aumento del gasto público. También favoreciendo a los productos fabricados dentro del subsistema de planificación o mediante el crédito fiscal para la inversión. Todo ello condujo a la desigualdad en la distribución de la renta. Una adecuada política fiscal, según nuestro autor, comienza por fijar el nivel de gasto público en base a las necesidades de servicios públicos opuestos a los provistos por los subsistemas de planificación o de mercado, deduciendo de ahí el nivel de impuestos requeridos.

En cuanto a los controles de precios y salarios, que serían complementarios y no sustitutos de una política fiscal, en su libro de 1973 los consideraba de aplicación en el subsistema de planificación, basados en cinco normas básicas: 1) aplicarlos sólo a los salarios fijados por negociación colectiva y a los precios de las empresas del subsistema de planificación. 2) No conllevarían congelación de precios y salarios, relacionándolos con los incrementos de

productividad en el subsistema de planificación. 3) Deben servir para reducir disparidades de salarios o rentas. 4) Deberá mitigarse la desigualdad y la falta de equidad y, en su caso, penuria. 5) Para que sean eficaces ha de contarse con el poder público.

Los controles no deben suponer una ratificación de los acuerdos entre empresas y sindicatos. Ni que decir tiene que, esto, escrito en 1973, se compagina mal con lo acontecido en la política económica aplicada a partir de entonces, y el propio Galbraith diría, en 1978, sobre el control de precios y salarios, que “actualmente estoy persuadido de que eso ya no basta y que se imponen medidas más fundamentales.” (*Introducción a la economía, op. cit.*, pág. 152). La convicción ultraliberal emanada de fuentes anglosajonas ha apartado por completo de lo que, en los años 70 del pasado siglo, todavía se contemplaba en la discusión económica universitaria en algunos países enriquecidos.

Sigue vigente el esquema interpretativo de John Kenneth Galbraith, aplicado a la realidad económica actual, bajo el dominio de un subsistema de planificación, inductor y beneficiario de las medidas de política económica, agravado por el desarrollo tecnológico reciente. Nada sustancial ha cambiado en el análisis del sistema económico de los países enriquecidos y lo que lo ha hecho ha sido a peor para los ciudadanos. La política de ordenación económica ha jugado, bajo la falsa piel del mercado, a favor de las grandes corporaciones financieras y tecnológicas con el agravante de una manipulación del consumidor y del ciudadano, que Galbraith ya denunció.

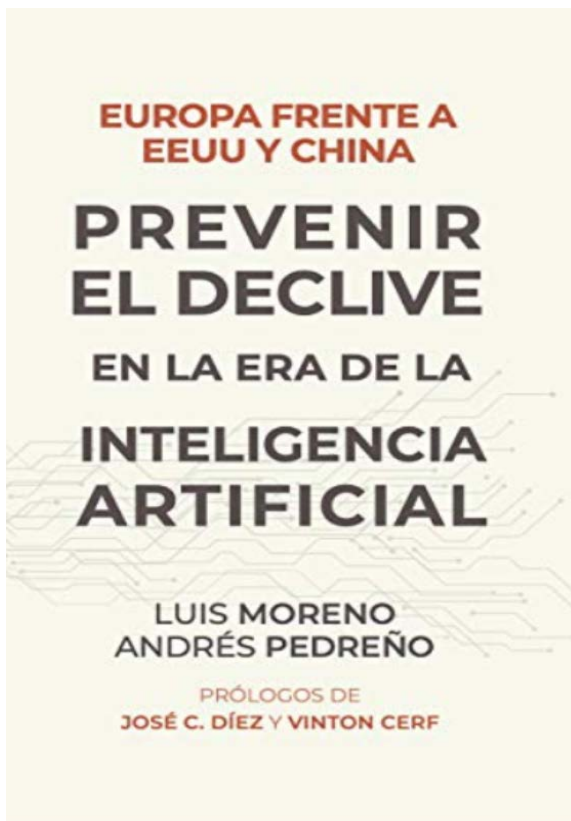
10.- Reseñas de libros

(sección coordinada por Maja Barac. Departamento de Economía Aplicada, Universitat de València)

- **Moreno, Luis y Pedreño, Andrés (2020): *Europa frente a Estados Unidos y China. Prevenir el declive en la era de la inteligencia artificial. Impreso por Amazon Italia Logística.***

(por Dr. D. Isidro Antuñano Maruri, CIRIEC España. Profesor de la Universidad de Valencia (jubilado). Isidro.Antunano@uv.es)

La noción de Inteligencia Artificial resume la idea de que ciertas máquinas desarrolladas en tiempos recientes por la especie humana (en especial, aquellas basadas en un funcionamiento electrónico y digital) son capaces de “aprender” iterativamente de su relación con el entorno, ejecutando procesos y generando productos y servicios antes impensables en el mundo material industrializado a la manera tradicional.



La tesis central del libro que nos ocupa es que estos nuevos productos y servicios están en la raíz de una nueva oleada mundial de innovación, una nueva onda Kondratieff de larga duración, que está cambiando las bases del crecimiento económico y del funcionamiento práctico de muchos sectores sociales específicos (educación, gestión de las administraciones públicas, etc.). Una oleada en la que se suman (y multiplican entre sí) factores como la capacidad de recolectar y procesar grandes masas de datos (big data, open data), de conectar entre sí diferentes infraestructuras y aplicaciones informáticas (internet de las cosas), de mantener la opacidad de ciertas operaciones o transacciones (blockchain, criptomonedas), de elevar exponencialmente la capacidad de cálculo de las máquinas (computación cuántica), de reproducir masivamente ciertas tareas repetitivas en Internet (bots), etc.

La posición actual de la Unión Europea en cuanto a la Inteligencia Artificial se percibe

por los autores, con datos muy convincentes, como retrasada respecto de los Estados Unidos y China, a la vez que excesivamente orientada hacia un enfoque garantista de los derechos individuales; orientación que los autores creen ineficaz ante las características disruptivas (antes se decía revolucionarias...) de las nuevas tecnologías y el nuevo conocimiento.

Frente a la I+D tradicional, medida por indicadores como el gasto en I+D respecto del PIB, el número de investigadores, o el número de patentes, se destaca la necesidad de impulsar innovaciones disruptivas, es decir, capaces de generar nuevos productos y servicios al servicio de nuevas necesidades, de alterar drásticamente la estructura de costes de las empresas, y en definitiva de impulsar la economía del conocimiento en todas sus dimensiones. Los autores consideran que la Unión Europea se encuentra presa de una concepción excesivamente regulacionista, que, al basarse en exceso en la protección de los derechos individuales, desatiende los beneficios sociales de las nuevas tecnologías; lo que choca con la mayor libertad práctica con la que operan sus competidores estadounidenses y chinos, y a lo que achacan el menor rendimiento europeo en este sector.

Para hacer frente a esta situación, los autores reclaman que la Unión Europea acelere sus planes en el sector de la Inteligencia Artificial, como única manera de defender su competitividad relativa a escala internacional, contribuyendo así a evitar un proceso de decadencia a la que también apuntan su elevado envejecimiento poblacional y sus altos niveles de deuda pública. Entre las propuestas realizadas por Moreno y Pedreño destacan aplicación en la Unión Europea de un Plan de impulso a la Inteligencia Artificial, dotado con al menos 100.000 millones de euros (no se especifica en cuántos años); facilitar la dotación de infraestructuras para el sector, e impulsar el pensamiento computacional; el diseño de un marco legal caracterizado como justo, eficiente y claro, y que incentive el uso de los datos en beneficio del bien público; y en particular una política de apoyo a la ciberseguridad y a un consenso mundial sobre qué son y cómo se penalizan los ciberdelitos.

En particular, en relación al pensamiento computacional se destaca la necesidad de impulsar en todo el sistema educativo y de formación profesional el llamado sector STEM (Science, Technologies, Engineering, Maths), que se considera insuficientemente desarrollado en Europa, y sin el cual no resulta factible competir en las nuevas oleadas de revolución tecnológica. Nuevas formas de acceso a la formación, facilitadas precisamente por las aplicaciones y metodologías que aporta la IA, son necesarias para dinamizar los procesos educativos en exceso burocráticos y pasivos actuales, y para enfocar en mayor medida el sistema educativo a las necesidades productivas. Es decir, al empleo.

Este libro ofrece, pues, una interesantísima y muy actualizada visión del significado y potencialidades (realidades ya) de la Inteligencia Artificial, de sus efectos sobre toda la sociedad, y en particular sobre la enseñanza o sobre la gestión de las Administraciones Públicas, así como sobre la competitividad internacional de las grandes regiones-continente. Tanto su esquema argumentativo como la evidencia empírica que se aporta y los lineamientos de política económica que destaca son del mayor interés.

En cambio, tal vez sea un tanto excesivo el énfasis en que la regulación europea de las actividades digitales resulta ser un lastre o restricción del sector de la Inteligencia Artificial; una posición que remite a una especie de tecno-libertarianismo filosófico o político de raíz conservadora. Esta posición contrasta con las propuestas intervencionistas de política económica que los autores defienden para el sector, basadas en una fuerte inversión pública, como ya se ha comentado; o en su defensa de un impuesto específico europeo, tipo BBC, para financiar la libertad de prensa amenazada por las nuevas tecnologías que reducen aceleradamente los ingresos de los medios de comunicación.

➤ **Symphonya. Emerging Issues in Management, nº 2 (2020): “The New European Industrial Strategy: Companies and Territories”.**

(por Juan José Juste Carrión, Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Valladolid, juan.juste@uva.es)

El número monográfico de la revista electrónica *Symphonya* objeto de esta reseña tiene como contenido la versión revisada de nueve de las aproximadamente veinte contribuciones presentadas en el fórum virtual *New European Industrial Strategy* organizado el 8 de julio de 2020 por el Grupo “*Growth Investments and Territory*”, bajo la dirección de los profesores italianos Riccardo Cappellin, Enrico Ciciotti y Gioacchino Garofoli. Tales trabajos fueron asimismo expuestos a finales de agosto en el encuentro científico realizado *online*, sucedáneo del Congreso Anual de la ERSA, aplazado para el verano de 2021 ante la imposibilidad de celebrarlo en el formato convencional.



Abren el volumen Silvio Brondoni, Riccardo Cappellin y Enrico Ciciotti, con el artículo introductorio *Ouverture de 'The New European Industrial Strategy: Companies and Territories'*, identificando la ausencia de una política industrial comunitaria como una de las principales causas de la pérdida de competitividad europea y su consiguiente declive internacional, mayormente perceptible en el sur de la Eurozona. Dado el agravamiento de esta situación con la actual pandemia, subrayan la urgencia de un cambio radical de perspectiva, donde el territorio desempeñe nuevos roles acordes con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la Agenda 2030 de Naciones Unidas.

Un primer grupo de contribuciones se centran en la industria a escala comunitaria y en aspectos cruciales para un nuevo enfoque de política industrial en la Unión Europea.

Así, Riccardo Cappellin en *The New European Industrial Strategy and the Company's Organization Models*, subraya la conveniencia de aplicar una nueva estrategia industrial, complementaria de las directrices europeas en

materia de política monetaria y fiscal -insuficientes, por sí solas, para afrontar retos como la lucha contra el desempleo o los desequilibrios interterritoriales-, y rectora en la implementación del Fondo Europeo de Recuperación. Entre las prioridades de dicha estrategia, entendida como instrumento de gobernanza multinivel y guía para las decisiones empresariales en un horizonte temporal múltiple, destaca: el relanzamiento de la demanda interna de consumo y de inversión, tanto privada como pública, frente a la aplastante hegemonía de las exportaciones como vehículo impulsor de nuevas producciones; el desarrollo de nuevas cadenas de producción manufacturera y de servicios más en línea con las necesidades emergentes del consumidor europeo, y donde el esfuerzo innovador en tecnología se vea acompañado de innovaciones organizativas, sociales e institucionales; las mejoras en los ámbitos medioambiental, urbano y de servicios sociales, que redunden en una mayor calidad de vida de la ciudadanía; la configuración de una dimensión espacial atenta a las interacciones, dentro de un sistema industrial moderno, entre empresas, trabajadores, ciudadanos y territorio, con el conocimiento tácito como elemento de diferenciación esencial para la recuperación económica.

Manteniendo esa línea argumental, Enrico Ciciotti, en *A New Territorial-Industrial Policy after the Covid 19 Crisis*, señala los principales efectos de la pandemia sobre las estructuras socioeconómicas nacionales: orientación hacia el mercado interno, ante el bloqueo de las redes mundiales de producción y suministro; digitalización de la economía y auge del consumo *online*, desigualdades sociales y geográficas en el acceso a los servicios, cambios en la movilidad (impulso del teletrabajo, caída del transporte público,...), empeoramiento de la habitabilidad en las ciudades, ambigüedad en la gobernanza y orientación de las intervenciones públicas. Dada la insuficiencia de las políticas pre-Covid para afrontar adecuadamente dichos efectos, muestra la pertinencia de una nueva política industrial capaz de combinar oferta y demanda, y fundamentada en la promoción de sectores estratégicos (acero, energía, petroquímica,...) con potentes grandes empresas, así como en la puesta en marcha de proyectos individuales acordes con la filosofía de cooperación en red, cuya máxima expresión a escala local la constituye la lógica de la *cuádruple hélice*,

activada por instituciones, centros de investigación, empresas (PYMES incluidas) y sociedad civil.

Patrizio Bianchi y Sandrine Labory, en *Industrial Policy and Covid Crisis: Mobilising All Levels of Government for Smart Complementarity*, destacan los profundos cambios estructurales que se vienen verificando en la industria europea, acelerados por la globalización y reforzados por la crisis del coronavirus, haciendo particular hincapié en dos aspectos: a) los inconvenientes ligados a las cadenas globales de valor (caracterizadas por la segmentación y deslocalización de los procesos productivos, vía búsqueda de bajos costes laborales), desde las perspectivas productiva, social y medioambiental; y b) el impacto sobre empresas, industria y organismos públicos de la digitalización de la economía y la hiperconexión resultantes de los avances consustanciales a la cuarta revolución industrial. La magnitud de tales desafíos reclama, a su juicio, la movilización de todos los niveles de gobierno (del local al europeo), que, mediante acciones complementarias, promueva en el territorio una especialización industrial inteligente, el desarrollo de proyectos que permitan un mejor acceso y aprovechamiento de las nuevas tecnologías (como es la creación de una infraestructura de nube europea) y la contención de las tendencias hacia la monopolización. Richard Tuffs, Jan Larosse y Dimitri Corpakis, en *Post-Covid-19 Recovery Policies: Place-based and Sustainable Strategies*, ponen el acento en el enorme desafío que para la política presupuestaria de la UE supone la necesidad de afrontar con éxito la triple transición (verde, digital y blanca), en sintonía con los ODS, la tecnología de vanguardia y la situación sanitaria, en aras de crear resiliencia y combatir la desigualdad. Urge, pues, un esfuerzo inversor sin precedentes que conjugue el Pacto Verde Europeo y una estrategia industrial (junto a un *White Deal* en materia de salud), fundamentados en un modelo de gobernanza multinivel que implique a ciudades y regiones de toda Europa. En el rediseño de la política regional subyacente, reclaman un papel más activo para la sociedad civil, así como la oportunidad de un modelo territorial de especialización inteligente que cristalice en ecosistemas de innovación mayormente sensibles a las necesidades de la población.

Ahondando en la idea de sostenibilidad, en *The Circular Economy as a Means of Territorialisation of the EU Industry*, Sebastien Bourdin y André Torre subrayan el interés de articular una nueva estrategia de política industrial a escala europea en clave territorial y ecológica que comporte un ahorro de materias primas, menores riesgos de desabastecimiento, y fomento del potencial innovador y de la creación de empleo, derivados del rediseño de materiales, sistemas y productos y de las actividades de reenvasado y reciclaje. Todo ello desde la óptica de la economía circular, y en sintonía con el principio de *localidad*, consustancial al uso cooperativo y responsable de los recursos y servicios locales respecto al entorno natural en que se desarrolla la actividad humana, y orientado al logro de una mayor autosuficiencia y valorización del territorio.

Un segundo grupo de contribuciones se focalizan en el análisis de diversas experiencias nacionales de desarrollo en los ámbitos de las políticas industrial y territorial.

Así, Marco Bellandi, en *Some Notes on the Impacts of Covid-19 on Italian SME Productive Systems*, efectúa una reflexión sobre las perspectivas económicas de los sistemas productivos de pequeña y mediana empresa que tipifican el tejido industrial de buena parte de Italia frente a la crisis provocada por la pandemia. En el horizonte de oportunidades y amenazas abierto, el hecho de reducir la incertidumbre sistémica que atenaza la inversiones productivas y, a la vez afrontar los retos digital y ecológico en el ámbito de dichos sistemas productivos, pasa, a su juicio, por una gobernanza eficaz basada en la colaboración entre actores sociales y empresariales abiertos al cambio progresivo de las trayectorias locales, dentro de redes de innovación multiescalares, y en una planificación estratégica nacional de apoyo. En este sentido, el autor aborda las directrices del plan de recuperación y resiliencia presentado por el gobierno italiano en el marco de la *Next Generation EU*, enfatizando su condición de oportunidad para afianzar la continuidad de los sistemas territoriales de PYME dentro de las nuevas vías de desarrollo espacial.

En su artículo *Industrial Policy Response to the Covid-19. Crisis in Ireland – A Filière Approach*, Bernadette Andreosso-O'Callaghan, alerta de la fragilidad económica derivada de opciones

de política industrial erróneas adoptadas en el seno de la UE en las últimas décadas: un crecimiento económico donde la “sostenibilidad” se asocia a los servicios (sobre todo en el campo financiero y de las TICs), abonando el terreno para la desindustrialización y deslocalización de “sectores clave” hacia países emergentes de bajo coste - como modelo satisfactorio de globalización -, junto a una desconexión gradual del Estado respecto del sector público y, en particular, del ámbito sanitario. Con este telón de fondo, trata de mostrar el comportamiento ante la pandemia del sector manufacturero irlandés, encabezado por la industria farmacéutica, de la mano de grandes empresas estadounidenses. Tomando en consideración la noción de *filière* sanitaria (que aglutina industria química, farmacéutica y servicios sanitarios) ofrece una síntesis sobre el impacto de la crisis en las principales ramas de actividades, las debilidades afloradas en el sistema sanitario irlandés y las medidas estatales de apoyo implementadas en Irlanda en materia de política industrial, cuyo éxito a largo plazo concibe inevitablemente supeditado a una mayor solidaridad en el escenario europeo.

Desde una perspectiva comparada, Silvio Brondoni, en *US, China, Japan, SK & EU: Industrial Strategies and Global Firm Challenges*, resalta la pérdida de importancia de la UE y de su locomotora económica, Alemania, en el paisaje competitivo internacional frente al empuje de las grandes empresas de Estados Unidos y del Extremo Oriente. En esta línea, identifica los vectores impulsores del paulatino desplazamiento del centro de gravedad de la economía mundial desde el Atlántico Norte hacia las mega-ciudades de ambos lados del Pacífico, a los que no resulta ajena la falta de una política industrial activa en la UE, que impide competir en igualdad de condiciones a las empresas europeas. Así, examina las estrategias corporativas de las multinacionales más potentes en mercados globales y sobreabastecidos, destacando el liderazgo innovador de norteamericanos y japoneses y sus sendas de innovación incremental (o imitación creativa), agresivamente emuladas en Corea del Sur y, más recientemente, China. País, éste, donde a la enorme capacidad de imitación se suman bajos costes laborales e irresistibles reducciones fiscales e incentivos a la deslocalización, que suponen una amenaza competitiva para las firmas europeas, especialmente PYMES, cuya gravedad podría intensificarse por el reciente acuerdo de libre comercio *Regional Comprehensive Economic Partnership* entre China y otros catorce países del área Asia-Pacífico.

Finalmente, para el caso español, Juan Carlos Rodríguez-Cohard, Juan José Juste Carrión y Antonio Vázquez Barquero, en *Local Development Policies: Challenges for Post-Covid-19 Recovering in Spain*, ponen de relieve la conveniencia de implementar una nueva generación de políticas de desarrollo local orientada a mejorar la situación socioeconómica de los territorios más desfavorecidos y aumentar sus posibilidades de convergencia con los más prósperos. El trabajo refleja el proceso evolutivo de la política de desarrollo a escala microterritorial en España desde su surgimiento a raíz de la crisis de los años 70, con especial referencia a las iniciativas locales de empleo y a la iniciativa comunitaria LEADER. Una evolución fuertemente condicionada por la progresiva globalización y la crisis financiera de 2008, donde las necesidades de ajuste macroeconómico vinieron a eclipsar, cuando no postergar *sine die*, las actuaciones de corte microeconómico en el territorio. Ante el peligro de que la actual pandemia -cuyo tremendo impacto sobre el crecimiento, el empleo y las cuentas públicas es también objeto de análisis-, intensifique tal abandono, los autores insisten en la oportunidad que esta situación crítica brinda para el rediseño de una estrategia de desarrollo local/rural *desde abajo* que, en sintonía con el Plan de Recuperación Europeo y el Marco Financiero Plurianual, coadyuve, en una atmósfera de *keynesianismo inteligente*, a la movilización de los recursos locales. Cobra una especial trascendencia en este contexto una política industrial sustentada en una gobernanza multinivel de base cooperativa que implique el reforzamiento de ramas estratégicas (como la agroindustria) y la fijación de la población en el territorio de aquellas zonas más sensibles al vacío demográfico.

No quisiera cerrar estas notas sin antes agradecer la inestimable labor desarrollada por los profesores organizadores del Grupo, citados al principio, con mención especial a Riccardo

Cappellin, cuya dedicación encomiable ha contribuido decisivamente a la aparición del volumen reseñado. Considero ineludible, asimismo, expresar la gran satisfacción que ha supuesto trabajar junto a Juan Carlos Rodríguez Cohard y Antonio Vázquez Barquero, sentimiento que extiendo a los demás autores citados y al resto de participantes en el fórum del que arranca esta obra colectiva, cuyas aportaciones, aparte de suscitar un intenso y fructífero debate científico, resultan de enorme interés por pisar el hoy tan enfangado terreno de las necesidades reales de la gente.

Informaciones y colaboraciones pueden ser enviadas para publicar en el siguiente número hasta:

10 de Junio de 2021

noticias.polec@uv.es

(Los artículos publicados en Noticias de Política Económica se encuentran sometidos a evaluación ciega por pares)

“Noticias de Política Económica” es editado en Valencia por el Departamento de Economía Aplicada de la Universitat de València (España).

La coordinación general de su edición es realizada por Antonio Sánchez Andrés

Departamento de Economía Aplicada, Universitat de València (España).

El objetivo de esta publicación es académico y su distribución es gratuita y sin ningún ánimo de lucro.

Consejo Científico y de Selección

Aranda García, Evangelina. Departamento de Economía Política, Hacienda Pública, Estadística Económica y Empresarial y Política Económica, Universidad de Castilla-La Mancha

Barac, Maja. Departamento de Economía Aplicada, Universitat de València

Díaz Pérez, Flora M^a. Profesora Titular de Política Económica, Universidad de La Laguna

Escot Mangas, Lorenzo. Departamento Economía Aplicada, Pública y Política, Universidad Complutense de Madrid

Fernández Cornejo, José Andrés. Departamento Economía Aplicada, Pública y Política, Universidad Complutense de Madrid

Mañé Estrada, Aurelia. Universitat de Barcelona

Martín Cerdeño, Víctor J. Departamento Economía Aplicada, Pública y Política, Universidad Complutense de Madrid

Ochando Claramunt, Carlos. Departamento de Economía Aplicada, Universitat de València

Sánchez Andrés, Antonio. Departamento de Economía Aplicada, Universitat de València

Los números anteriores de *Noticias de Política Económica* se encuentra on-line en la dirección del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Valencia:

<http://www.uv.es/uvweb/departamento-economia-aplicada/es/profesores-investigadores/profesorado-personal-investigador/unidad-docente-politica-economica/noticias-1285893217565.html>