

La SEI

School of Economic Intelligence
Escuela de Inteligencia Económica
Universidad Autónoma de Madrid

2020

Volumen 6

ISSN 2660-7352

Editados por la Escuela de Inteligencia Económica y RRII
Editor Jefe / Chief Editor: Ángel Rodríguez García-Brazales

REPORTS DE INTELIGENCIA ECONÓMICA Y RELACIONES
INTERNACIONALES



EN COLABORACIÓN CON EL CLUB DE EXPORTADORES E INVERSORES DE ESPAÑA

Hacia la Segunda Ola: Economía y sociedad

III Informe Covid-19

Escuela de Inteligencia Económica y
Relaciones Internacionales



PUBLICACIONES

de la Escuela de Inteligencia Económica y RRII

Universidad Autónoma
de Madrid

UAM
NEW ZEALAND



Título: *Hacia la segunda ola: Economía y sociedad [III Informe Covid-19]*

Autores: Varios

Volumen nº: 6

ISSN 2660-7352

Reports de Inteligencia Económica y Relaciones Internacionales

Editor Jefe: Ángel Rodríguez García-Brazales

Editada por la:

Escuela de Inteligencia Económica

Universidad Autónoma de Madrid

Campus de Cantoblanco

C/. Francisco Tomás y Valiente, nº 11, Edificio C, planta 3ª

28049 MADRID (SPAIN)

Índice de contenidos

Prólogo		
	<i>Juan Velarde Fuentes</i>	1
1. La supervivencia y la vacuna para el nuevo mundo durante el Covid-19: Otra perspectiva antropológica, histórica y epidemiológica		
	<i>Jesús Gil Fuensanta</i>	5
2. Europa y España frente al “nuevo mundo” creado por el Covid-19		
	<i>Alejandro Lorca Corrons</i>	13
3. Perspectivas para la Economía Española ante la segunda ola del Covid-19		
	<i>Ángel Rodríguez García-Brazales</i>	15
4. ¿Es sostenible y legítimo el déficit público español?		
	<i>Antonio Bonet Madurga</i>	21
5. “El mejor disparo al punto más débil”		
	<i>Hugo Zunzarren Denis, y David Sanromà Sardá Vázquez</i>	25
6. <i>Due Diligence</i> de Integridad y <i>Compliance</i> en el ámbito de las transacciones		
	<i>Balbino Prieto Alda</i>	33
7. Dirigiendo las Operaciones en un entorno de pandemia y con vistas al futuro inminente		
	<i>Eva Ballesté Morillas</i>	35

Prólogo

Juan Velarde Fuertes

Presidente de Honor de la
Real Academia de Ciencias Morales y Políticas (España)

Como consecuencia de la pandemia desatada por el coronavirus, ha quedado claro que su impacto sobre los países tiene un gran paralelismo desde el punto de vista de la vida económica, con el de una guerra. El crecimiento económico privado, durante un conflicto bélico, es negativo, porque los factores de producción han quedado alterados y, también, eso ha ocurrido con esta pandemia, entre otras cosas, porque la población activa se reduce, porque se destruyen multitud de servicios fundamentales para la actividad productiva, como, por ejemplo, el del transporte, y, desde luego, las posibilidades de inversión pasan a quedar restringidas. En conjunto, cuando se agudiza el fenómeno, se observa que no hay diferencias esenciales entre ambas perturbaciones. Se contempla inmediatamente una reducción en la marcha de PIB, desde luego en el empleo, e igualmente, en el tráfico internacional. Naturalmente, todo esto tiene también sus diferencias, porque, en el caso concreto del empleo, la movilización militar lo oculta y, respecto al tráfico internacional, surgen claras diferencias entre quienes lo aseguran con su marina de guerra, y los que no tienen costas.

Esto nos lleva hacia los tratamientos que se han desarrollado sobre economía de guerra que, por cierto, han tenido alteraciones importantes hasta hace poco. Por ejemplo, me refiero al artículo *War Economics* de Auner Offer, que aparece en las págs. 875-877 del volumen 4 del *New Palgrave: A Dictionary of Economics* (Macmillan, 1987). Pero una alteración del planteamiento habitual durante mucho tiempo es el que podríamos considerar generado a partir de la famosa aportación de Keynes, *How to Pay for the War* (1940). Ahora, ante los conflictos bélicos que marcaban hundimientos colosales sistemáticamente, han surgido rectificaciones, y eso ha sucedido prácticamente a partir de la II Guerra Mundial. Como es natural, el paralelismo con lo que se acaba padeciendo con una situación epidémica, también tiene que rectificarse, por lo que se refiere a su superación.

Conviene tener en cuenta, para entender esta nueva realidad, que, por ejemplo, en Inglaterra, donde tuvieron lugar bombardeos tremendos con sus enormes destrucciones, hundimientos de buques, dificultades en el comercio internacional, exigencias de un considerable gasto público destinado a las Fuerzas Armadas, inmediatamente surgieron en todo país afectado un conjunto de medidas que, desde el punto de vista económico, hicieron que la realidad productiva, e incluso de distribución, no se pareciera por ejemplo, a la que había originado la Gran Depresión de 1930. Es preciso, por tanto, acudir a ese nuevo sendero, porque si no se hace, la concentración de hundimientos derivados de estos planteamientos aparentemente ajenos a la guerra, podrían originar algo similar a lo que ocurrió en España. Me refiero a la crisis económica resultado de la quiebra de *Lehman Brothers*, gracias a las colosales equivocaciones del gobierno de Rodríguez Zapatero, por estar al margen de lo que señala la ciencia económica. Pero, aunque la economía de guerra impone limitaciones extraordinarias en el bienestar de los habitantes, inmediatamente suelen surgir acciones en los mercados que logran, en bastante grado, atender necesidades. También existen compensaciones, como, por ejemplo, que desaparecen los problemas del desempleo a causa de la movilización. Y no se puede ignorar la cuestión de la financiación y sus enlaces con la política presupuestaria, cuestión que puede convertirse en peliaguda cuando precisamente, como sucede ahora en España, ha existido un crecimiento continuo y muy importante del déficit público.

En la II Guerra Mundial, y a partir de ella de modo continuo, han surgido nuevas actitudes para superar, en los conflictos bélicos, esas serias cuestiones que, por su eficacia, saltaron de una etapa a otra. Todo comenzó con el mencionado artículo de Keynes, cuando una aislada Inglaterra, enfrentada con una hasta entonces, claramente victoriosa Alemania, decidió ordenar la vida económica con unos nuevos planteamientos, que hay que calificar de macroeconómicos, derivados de los progresos exigidos en torno a la Contabilidad Nacional, pero adaptables tanto a la paz como a la guerra.

Esa política, con ese fundamento, fue una consecuencia de progresos de la ciencia económica, como por ejemplo los nuevos planteamientos que Ragnar Frisch expuso en el número 1 de *Econometrica*. Así se comenzó a plantear de otra manera la política económica adecuada, para países que tenían que soportar ese especial esfuerzo, y que, además, se pretendía simultáneamente crear las bases para que, una vez concluido que el conflicto, pudiese surgir una situación económica general muy favorable. Esto incluso dio lugar al nacimiento de una expresión, que ahora ya es habitual: la de Estado de Bienestar. Surgió en Inglaterra, como señalaba su propaganda, que iba a ser el fruto de su política económica tras la victoria, a diferencia de que en Alemania: lo que antes y después iba a existir perpetuamente era una Economía Bélica. La demostración de ello se expuso a partir de la obra, contenida en un Libro Blanco, que contenía las líneas esenciales de esa cuestión, y que produjo en un Londres bombardeado por la aviación enemiga, colas en las calles para comprar la edición de ese documento.

A partir de ahí todos estos enlaces, de raíces Keynesianas en muchos sentidos, se desarrollaron a través de documentos tan importantes como la obra de Hicks, titulada *The Social Framework*. Inmediatamente, en 1942, por tanto, en plena guerra, Hart trasladó este modelo de Hicks para explicar la estructura económica de los Estados Unidos. Y a partir de ahí surgieron enlaces con avances econométricos crecientes, facilitados en gran medida, por la Sociedad Econométrica, con añadidos que pasaron a ser fundamentales, como la *Cowles Commission* en Estados Unidos y en Inglaterra el *Department of Applied Economics*. Y no se debe olvidar que, en España, había existido un enlace con la Sociedad Econométrica a través del profesor Fernandez Baños, quien montó el Servicio de Estudios del Banco de España, que, hasta ahora mismo, ofrece una ayuda extraordinaria en este terreno. Basta que nos refiramos al recién publicado “Informe de Estabilidad Financiera”, primavera de 2020, donde toda esa orientación referida, pasa a emplearse, como derivación por supuesto, de los impulsos que al servicio de estudios se dieron previamente por economistas tan importantes como, por ejemplo, Sardá o Luis Ángel Rojo y, actualmente por Hernández de Cos. Y ese nuevo mundo nació en España desde 1954, fecha a la que se refiere la primera creación de nuestra Contabilidad Nacional, a través de un equipo dirigido por el profesor Manuel de Torres; y fecha esta de 1954 que también es la de la primera Tabla input-output, impulsada por Valentín Andrés Álvarez.

Y todo eso, que se ha señalado, hizo irrupción, con ampliaciones extraordinarias, a partir de otro conflicto bélico, por cierto, bastante original, la llamada Guerra Fría. A partir de su inicio, tras los sucesos del bloqueo de Berlín, se desarrollaron estos planteamientos, a través de otro modelo econométrico. Nunca se me olvidará lo que me señaló Vera Cao-Pinna, cuando me indicó que los Estados Unidos habían enviado a Italia la que me calificó como una “bellísima máquina electrónica”, como consecuencia de que, el Gobierno de Washington, había decidido que el italiano de De Gasperi triunfase en las elecciones, al frente de la Democracia Cristiana, y frente al Partido Comunista. Esto pasaba a ser lógico, porque era posible, según las encuestas, que éste ganase. Y para evitarlo, con esa máquina electrónica era posible orientar adecuadamente una política económica especialmente favorable incremento del bienestar material en Italia. Esa preocupación por este país procedía de que, hasta 1949, la Unión Soviética era capaz de conseguir el apoyo de Yugoslavia, que entonces dirigía Tito, como ya había sucedido con la ayuda a los guerrilleros comunistas en Grecia. Y, si a esa realidad, dirigida por Moscú, se uniera Italia gracias a un triunfo electoral comunista, las consecuencias podrían ser alarmantes para el resto de Europa, y, en particular, para la región mediterránea.

En el caso de España, no se puede olvidar que, con la ayuda de esas máquinas electrónicas, se pudo invertir la matriz de un modelo input-output más actualizado que el de 1954. Y así se consiguieron ventajas extraordinarias para nuestra economía, gracias a ese trío formado por el profesor Torres, Alberto Ullastres y el profesor Alcaide, cuyas discusiones de España con la Comunidad Económica Europea, fueron previas al acuerdo preferencial de 1970.

Volviendo a planteamientos actuales, es preciso tener en cuenta que Leontief, había creado la base inicial del modelo input-output desde 1937 para Estados Unidos, gracias a enlazar con el profesor Johan Wilbur, del *Massachusetts Institute of Technology*. Éste había intentado todo un instrumento nuevo para resolver situaciones simultáneas de ecuaciones lineales. Por todo esto, pudo crear radicalmente la estructura, como la conocemos ahora, del modelo input-output y, en colaboración final con Keynes, consiguió decisiones basadas de algún modo en el modelo *The Structure of American Economy*. A partir de ahí se generalizó por

doquier el empleo de estos modelos. La aceptación de ello en España se debió, conviene recordarlo, a Valentín Andrés Álvarez, como fruto de sus trabajos de conexión de planteamientos microeconómicos de Walras y macroeconómicos de Quesnay.

Nos encontramos en un momento delicadísimo de nuestra economía. Para tratar de orientar la política económica no podemos dejar a un lado, como acaba de señalar el Servicio de Estudios del Banco de España, “una elaboración de proyecciones macroeconómicas de medio plazo mediante las metodologías habituales”. Así, por ejemplo, se expone en el artículo “Escenarios macroeconómicos de referencia para la economía española tras el Covid 19” en el Boletín Económico de febrero de 2020 del Banco de España, aportación que evidencia las ventajas de estos modelos macro-económicos tanto en las situaciones bélicas, como, desde luego en situaciones generadas por epidemias. Y llama la atención que el actual gobierno no da la impresión de aceptar esta orientación, cuando sería absolutamente necesaria para que, como nos muestran esas publicaciones recientes del Banco de España, que ese debería ser, y no otro, el camino que sin vacilación se lleve a cabo en España.

Madrid, 28 de octubre de 2020

Juan Velarde Fuertes

1. La supervivencia y la vacuna para el nuevo mundo durante el Covid-19: Otra perspectiva antropológica, histórica y epidemiológica

Jesús Gil Fuensanta

Jefe de Relaciones Internacionales

Escuela de Inteligencia Económica y Relaciones Internacionales (La_SEI)

Universidad Autónoma de Madrid (UAM)

Según un dicho “el hombre es el único animal que tropieza dos veces con la misma piedra”. La especie humana, la única en su género actualmente en un planeta, en el cual llegó a convivir con varias otras especies humanas, hasta finales del Paleolítico superior (hace unos 17 mil años aproximadamente) no ha variado su capacidad de inteligencia y, en su mayor parte, apenas ha modificado sus características morfológicas internas. Diversas razas o haplotipos que pueblan los distintos continentes, pese a compartir los ocho tipos de sangre universales (eso sí en diferentes porcentajes, dependiendo de las regiones o territorios mundiales), siguen teniendo muchos de los problemas de ingestión de alimentos o episodios periódicos de epidemias, desde que poblaron sus respectivos territorios. Es notorio el caso de los asiáticos orientales (principalmente un haplotipo M) que suelen tener intolerancia a los productos lácteos, lo que explica esa notoria ausencia en los ingredientes de sus gastronomías locales.

Ahora la especie humana, y otros animales, se enfrenta a una nueva pandemia desde el 2019, cíclica, que como en otras ocasiones no sólo amenaza nuestro bienestar, modo de vida, sino también la supervivencia en términos generales. El enemigo es un pariente de aquellos virus enemigos que han atacado nuestra especie en muchas ocasiones en el pasado; nos remitimos aquí principalmente a cinco ocasiones en los últimos ciento treinta y un años, aunque a nivel regional o en apariencia más silencioso nos desafiaban cada pocos años (cólera, Ébola, SIDA). Pero en las pasadas pandemias prevalecimos, pese al gran número de víctimas (notorios a mediados del siglo XIV o a finales de la segunda década del siglo XX); y lo hicimos contra enemigos implacables, microscópicos para el ojo humano, que también parecían tener la misma aspiración de prevalecer en la Naturaleza, tal como hacemos nosotros. El instinto de supervivencia del enemigo los transformaba en gripes estacionales en el caso de los coronavirus HN1 (las pandemias de los últimos cien años). Y nuestra arma básica externa, vacunas cuando se dispuso de ellas, se convirtió en un aliado de uso estacional.

Por fortuna, ya desde antes de la II Guerra Mundial (GM) contamos con la penicilina o con otras vacunas y antibióticos desarrollados por profesionales en laboratorios farmacéuticos, y aplicados por excelentes cuadros médicos que beben sus fuentes de aquellos pioneros que combatieron a las pandemias desde la Medicina pretérita. Su comportamiento ha sido ejemplar durante la pandemia actual, y a fecha de octubre se ha avanzado en el conocimiento sobre el enemigo, pero sin embargo seguimos enfrentándonos a un gran desafío: el virus hostil inicia una nueva ofensiva en lo que ahora nosotros percibimos como “segunda oleada del Covid-19”; mientras en el ámbito de la especie humana se han cometido varios errores, que pueden y deben ser corregidos.

En el caso de España (como en otros países) tal vez el principal hándicap sea la transmisión y percepción de la información: salvo honrosas excepciones, las autoridades políticas o los gobiernos de muchas Naciones han sido incapaces de transmitir o dejar poso (entre la población) de **la idea principal de**

enfrentarnos ante un implacable enemigo que nos amenaza, como especie y sociedad, y al que debemos someter y destruir.

El miedo vuelve a adueñarse de la población española, con la amenaza de confinamientos, mientras escribo estas líneas a principios de octubre. Pese a cierto discurso de “corrección política” que impera en aquellos media afines al gobierno actual, nunca se transmite de forma clara, concisa y repetitiva una sensación de serenidad a la población (y esta parece no percibirlo) sobre el alcance económico de tales medidas, no se adquiere la percepción sobre ningún mensaje claro de que el cierre no será total, y que en realidad sí se aspira a confinamientos que sigan el modelo sueco o alemán, que a grandes rasgos mantuvieron los comercios y la vida económica sin confinar. En Alemania, tan sólo se produjeron cierres de una parte de los comercios entre la tercera semana de marzo y la tercera de abril y desde entonces la vida económica se abrió de forma paulatina. En Suecia mantuvo siempre la vida económica y “social” abierta, sin grandes restricciones, pese a las recomendaciones de evitar viajes innecesarios, trabajar desde casa, pidiendo a los mayores de setenta años que permanecieran en sus hogares y mantener el distanciamiento social; su modelo se basaba en la “responsabilidad colectiva”, un experimento social basado en la dinámica social local, pero donde las restricciones, o “recomendaciones” en la jerga de la sociedad abierta local, no son voluntarias. Además, siguieron el plan epidémico nacional, preparado en la previsión de que surjan este tipo de desastres, y vuelto a publicitar por los medios de comunicación locales, cuando acontecía el comienzo de los sucesos, a comienzos de marzo del 2020¹. Pero se especificaba el cierre de escuelas secundarias y universidades para controlar mejor la propagación de contagios.

Por el contrario, el comerciante o empresario español además se sienten desprotegidos, inseguros y sufren de gran presión psicológica, incertidumbre y diversas variantes de estrés.

En resumen, una parte de las “batallas perdidas” contra el Covid 19 puede deberse a que el virus no haya sido entendido como un enemigo, en términos militares, por parte de autoridades políticas y la población en general. Muchas de las políticas anti-Covid 19 hasta ahora daban la impresión al ciudadano medio que estaban pensadas en estrategias políticas; así pues, buena parte de los políticos mundiales no proporcionaban la imagen de combatientes ante un enemigo, aunque microscópico, ni que en ello se les fuera la vida, pese a que a primeros de octubre ya se ha sobrepasado la cifra de un millón de personas fallecidas y a las lacras sociales y económicas que ha provocado y que provocará en el futuro.

Tenemos una larga experiencia adquirida en los primeros meses del confinamiento a finales del invierno y primavera de 2020, y esa sensación de “prevalencia” de nuestra especie y modo de vida debe llegar a la población de la Península y el resto del planeta. Y ello no obvia el que se deba **mentalizar a la población de una lucha que se realizará este otoño contra ese virus enemigo actual, y probablemente en otro pico u oleada el próximo invierno de 2020-2021, pero al que se va a derrotar.**

Comentábamos en nuestro previo reporte² que a través del estudio de otros coronavirus del tipo Covid 19, como los HNs de las previas pandemias en los últimos ciento treinta y un años, se predice que el virus quiere sobrevivir y se expande hasta contagiar una media mínima del 30-40 % población del globo, quizás no más del 50 %.

Los europeos y sus descendientes en el planeta tienen unas características particulares, que, si bien no son abismalmente diferente de otros haplotipos, si les confieren unas diferencias; y la ciencia médica y farmacéutica debería tenerlos en cuenta, y así transmitirlo a la población.

¹Cf. Aftonbladet (2 de marzo de 2020), disponible en <https://www.aftonbladet.se/nyheter/a/GGm14x/manga-delar-pa-krisansvaret>

²V.gr. Report 4, publicado en junio 2020, y disponible en <https://escuela-inteligencia-economica-uam.com/publicaciones/>

España, aunque goza de un haplotipo R1b1, propio de los europeos occidentales³, en la mayor parte de su población⁴ (un 68 %), incluidos vascos o castellanos, pero gran parte de sus habitantes no tienen el “nórdico” europeo, I1 (tan sólo un 13 %), o la variante centroeuropea del R1a1a, que pueden ser una causa principal de que esas poblaciones sean menos sintomáticas ante las epidemias del tipo actual.

Esas regiones de Europa centro-norte muestran los porcentajes de población con más genoma Neanderthalensis en la tierra; un genoma inexistente entre los asiáticos orientales⁵, donde abunda el macro-haplogrupo M, y es casi nulo en los africanos subsaharianos, poblaciones que presentan variantes del macro-haplogrupo mitocondrial L⁶ y del haplotipo E1. Países como Islandia, Noruega o Alemania⁷ durante la pandemia actual sufrieron un número de víctimas mortales mucho menor que otros países europeos occidentales⁸, y Suecia presenta una buena parte de los contagios de su población entre ciudadanos que tienen otros haplotipos (africanos⁹); de ello deducimos que varios rasgos procedentes del genoma Neanderthal no son los que provocan la tendencia a contagiarse del Covid-19, sino quizás, al contrario¹⁰.

Los estudios sobre los tipos sanguíneos diferentes o haplotipos diversos, siempre sugieren además que determinadas enfermedades afectan más a unos tipos que a otros. El África subsahariana es una de las zonas del mundo con mayor variabilidad genética del planeta, y con muy bajos niveles de desequilibrios de

³Myres, N.M.; Rootsi, S.; Lin, A. A.; Järve, M.; King, R. J.; Kutuev, I.; Cabrera, V.M.; Khusnutdinova, E.K.; Pshenichnov, A.; Yunusbayev, B.; Balanovsky, O.; Balanovska, E.; Rudan, P.; Baldovic, M.; Herrera, R. J.; Chiaroni, J.; Di Cristofaro, J.; Vilems, R.; Kivisild, T.; Underhill, P. A. (2010) "A major Y-chromosome haplogroup R1b Holocene era founder effect in Central and Western Europe", *European Journal of Human Genetics*. 19 (1): 95–101.

⁴Curiosamente pese a ser geográficamente un país del sur del mediterráneo, el haplotipo propio de estas tierras (con origen en el cuerno de África, hace unos veintiséis mil años), el E1b1b, tan sólo lo muestra un 10 % de la población del territorio nacional. Lo dicho aquí sobre “haplotipos españoles” y la predominancia del R1b se puede aplicar a nuestros vecinos y amigos portugueses, donde la media es del 70 %, Cf. Marqués, S. L.; Goios, A.; Rocha, A.M.; Prata, M. J.; Amorim, A.; Gusmão, L.; Alves, C.; Alvarez, L. (2015) "Portuguese mitochondrial DNA genetic diversity. An update and a phylogenetic revision", *Forensic Science International: Genetics*. 15 (March): 27–32. En Italia, la predominancia de porcentajes de R1b es muy semejante a la española o portuguesa; sin embargo, los porcentajes de otros haplotipos son diferentes y hay un contraste entre el norte y el sur del país transalpino.

⁵Pero en esas poblaciones hay trazas de otras especies humanas como el Homo Denisova o una cuarta especie aun no identificada, y que se sospecha conectada con el Homo Erectus. Cf. Dannerman, M., Andres, A.M., Kelso, J. (2016) "Introgression of Neanderthal- and Denisovan-like Haplotypes Contributes to Adaptive Variation in Human Toll-like Receptors", *The American Journal of Human Genetics* 98(1): 22-33

⁶Este macro-haplogrupo está en la raíz del árbol filogenético del moderno humano que poblamos ahora el planeta. Aparece además de forma moderada en el África no-subsahariana y en Asia occidental (la península Arábiga). En el cuerno de África predomina sin embargo el macro-haplogrupo M, de origen asiático, en la variante M1.

⁷El haplotipo I1 es además muy frecuente en Alemania, Holanda o en el Reino Unido.

⁸Cf. Fanndal, Th (2020) "How Iceland turned into the world's biggest study of Covid-19 - and what it's teaching us", *The Telegraph* (April 4).

⁹"More Somalis are dying of coronavirus in Sweden than any other group", *The New Arab* (25 March 2020), <https://english.alaraby.co.uk/english/news/2020/3/25/somalis-are-dying-of-coronavirus-in-sweden>; Keyton, D. (2020), "Coronavirus takes a toll in Sweden's immigrant community. The coronavirus has taken a disproportionate toll among Sweden's immigrants", *ABC news* (9 May), <https://abcnews.go.com/International/wireStory/coronavirus-takes-toll-sweden-immigrant-community-70593594>. Notorios personajes de la comunidad emigrante africana, en especial somalíes también fallecieron, y la cuestión se encuentra bajo estudio, cf. Sprangers, J. (2020) "Känd imams död i Covid-19 ska utredas", *SVT Nyheter* (9 Julio). Suecia tiene una población cercana a los diez millones de habitantes, y a fecha de 9 de octubre hay poco más de 98 mil contagiados y casi seis mil fallecidos. El haplogrupo genético de los etiípicos (al cual pertenecen la mayor parte de los naturales de Somalia, Eritrea, Etiopía y Yibuti) es peculiar entre los africanos, pues se trata de híbridos donde hay un 70 % genes africanos locales del macro-haplogrupo L, con el haplotipo E1a, pero hasta más de un 30 % de mediterráneos del sur y asiáticos, es decir la presencia del haplotipo, E1b1b y variantes del macro-haplogrupo M.

¹⁰Contra Zimmer, C. (2020), "DNA Inherited from Neanderthals May Increase Risk of Covid-19", *New York Times* (July 4), disponible en <https://www.nytimes.com/2020/07/04/health/coronavirus-neanderthals.html>. Sin embargo, la investigación original publicada en Nature no desdice lo escrito en este estudio que aquí presentamos, cf. Zeberg, H.; Pääbo, S. (2020) "The major genetic risk factor for severe COVID-19 is inherited from Neanderthals", *Nature* (30 September), preliminar disponible en DOI: 10.1038/s41586-020-2818-3.

vínculos genéticos¹¹. Sin embargo, tenemos casos de personas con haplotipos africanos, miembros de sociedades occidentales, a los cuales, por mutaciones genéticas, determinadas enfermedades se producen con mayor frecuencia que entre caucásicos del mismo barrio o ciudad¹²; y al contrario también sucede¹³.

En Sudáfrica, con uno de los mejores sistemas de salud del continente¹⁴, el Covid 19 está diezmando a su población de poco más de 59 millones; con más de 689 mil casos a fecha de hoy, se produjeron más de 17 mil fallecidos. Sudáfrica es uno de los diez países más castigados por esta pandemia a nivel mundial, según las estadísticas oficiales proporcionadas. Por otra parte, es uno de los países africanos donde abundan los haplotipos I1 y R1a entre sus ciudadanos de origen europeo; entre las víctimas de estas características abundan personas de edad avanzada o con amplia vida social y que presupone un contacto mayor con personas fuera de su núcleo familiar¹⁵.

La sangre de tipo B es muy abundante entre los asiáticos¹⁶, así como el haplotipo local predominante M¹⁷; de ello se puede deducir las altas probabilidades de que el “paciente 0 universal” bien pudo ser un oriundo de esas tierras (China), con presunta sangre B positivo y pertenencia al macro-haplogrupo M. En tales territorios hasta la fecha no se ha comprobado una presencia del Homo Neanderthalensis a través del acervo genético de las poblaciones actuales; ni tenemos restos arqueológicos fehacientes que lo demuestren.

La sangre de tipo 0 negativo de nuestra especie humana se ha asociado habitualmente a un origen Neanderthalensis¹⁸. Y se ha demostrado que las personas con sangres del tipo 0 (positivo o negativo) son

¹¹Conrad DF, Jakobsson M, Coop G, Wen X, Wall JD, Rosenberg NA, Pritchard JK. (2006) “A worldwide survey of haplotype variation and linkage disequilibrium in the human genome”, *Nat Genet.* 38:1251–1260.

¹²V.gr. Behar D.M., Rosset S., Tzur S., Selig S., Yudkovsky G., Bercovici S., Kopp J.B., Winkler C.A., Nelson G.W., Wasser W.G., Skorecki K. (2010) “African ancestry allelic variation at the MYH9 gene contributes to increased susceptibility to non-diabetic end-stage kidney disease in Hispanic Americans”, *Hum Mol Genet* (May 1;19(9)):1816-27; Oleksyk T.K., Nelson G.W., An P., Kopp J.B., Winkler C.A., (2010) “Worldwide Distribution of the MYH9 Kidney Disease Susceptibility Alleles and Haplotypes: Evidence of Historical Selection in Africa”, *PLoS One.* 2010; 5(7): e11474, disponible en <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2901326/>; Adeyemo A, Gerry N, Chen G, Herbert A, Doumatey A, Huang H, Zhou J, Lashley K, Chen Y, Christman M, Rotimi C. (2009) “A genome-wide association study of hypertension and blood pressure in African Americans”, *PLoS Genet.* 2009;5:e1000564

¹³Hofmann S., Jaksch M., Bezold R., Mertens S., Aholt S., Paprotta A., Gerbitz K.-D. (1997), “Population Genetics and Disease Susceptibility: Characterization of Central European Haplogroups by mtDNA Gene Mutations, Correlation with D Loop Variants and Association With Disease”, *Human Molecular Genetics*, Volume 6, Issue 11, October: 1835–1846

¹⁴Al principio de la pandemia era uno de los dos únicos países del continente africano que podían diagnosticar el virus. En la actualidad han pasado de doce mil contagios diarios en Agosto (invierno austral) a un descenso hasta los dos mil a finales de septiembre, cf. <https://www.afro.who.int/news/who-encouraged-south-africas-declining-Covid-19-trend>

¹⁵Tenemos los casos de antiguos deportistas como Corra Dirksen (82 años), el alcalde de Langeberg, Henry Jansen (64 años), o la escritora Elsa Joubert (97 años). Ha sido mayor el número de víctimas mortales entre personas con haplotipos africanos a lo largo del país.

¹⁶Desde Asia occidental, pasando por Asia Central hasta diversos países del extremo del continente, los porcentajes de este tipo sanguíneo oscilan entre números de las dos y cuatro decenas. Los mayores porcentajes se concentran en la zona del subcontinente indio. Sin embargo, China presenta altos índices de sangre del tipo 0 positivo (superiores al 40 %); tengamos en cuenta que las etnias son abundantes en el país, y lo que conocemos como “chinos” son la etnia Han. Sin embargo, los porcentajes de poblaciones con 0 negativo son muy bajos en todos los países asiáticos, gran parte de los africanos (la gran excepción es Sudáfrica, por la población de origen europeo), y en el caso de China y el resto de los países del extremo oriente es casi nula.

¹⁷Xue, Y.; Zerjal, T.; Bao, W.; Zhu, S.; Shu, Q.; Xu, J.; Du, R.; Fu, F.; Li, P.; Hurles, M.F.; Yang, H.; Tyler-Smith, C. (2006) “Male demography in East Asia: a north-south contrast in human population expansion times”, *Genetics*, disponible en <https://www.genetics.org/content/genetics/early/2006/02/19/genetics.105.054270.full.pdf>

¹⁸Análisis antropológicos recientes del grupo sanguíneo 0 negativo específico humano revela que, desde una perspectiva estructural, es el grupo sanguíneo humano moderno más simple y antiguo y sirve como base para la síntesis de las mutaciones humanas A, B y AB. Los grupos sanguíneos A, B, y AB son mutaciones que evolucionaron durante el período de convergencia Humano Moderno, Neanderthal, Homo Floresiensis y Homo Denisova, y que aconteció aproximadamente entre los años 80,000 y 25,000 AC. V, gr. Briggs, A.W., Good, J.M., Green, R.E., Krause, J. Maricic, T., Stenzel, U., Lalueza-Fox, C., Rudan, P., Brajkovi, D., Kuan, Gui, I., Schmitz, R., Doronichev, V.B., Golovanova,

menos proclives a contraer formas severas del Covid-19¹⁹. Es incluso posible, que sean un importante segmento de los asintomáticos²⁰. Podría ser una explicación de pandemias pasadas, de las cuales las crónicas y las estadísticas referían a personas que no las contrajeron o mostraron síntoma alguno, a pesar de que sí sucedía en su entorno²¹.

Puesto que se ha comprobado en hospitales europeos que el plasma de sangre puede ayudar a la recuperación de enfermos de Covid-19, una sugerencia para la segunda o una hipotética tercera ola futura del virus, y con vistas a su empleo como “escudo para los enfermos”, es el aprovisionarse de grandes cantidades de sangre del tipo 0 positivo y negativo, contagiada o no de Covid 19. Puesto que vivimos en una UE donde se supone la cooperación entre países, **los miembros escandinavos de la UE o con amplias poblaciones de etnia germánica bien podrían aprovisionar a España u otros países donde el haplotipo H1 unido a estos tipos sanguíneos es muy mayoritario en la población**; incluso sería en nuestro caso una prueba de la habitual amistad que nos une a países como Noruega o Alemania. Esas bolsas de sangre son municiones valiosas para combatir a ese virus enemigo implacable²².

Y aquí surge la cuestión de la protección y escudo que nos puedan proporcionar las vacunas que se están gestando o investigando para combatir el virus que provocó la pandemia. De entrada, la implementación de cualquier vacuna certificada contra un virus, como es el caso, en la mayor parte de la población contribuye a la defensa contra el Covid 19.

Cada día que pasa gracias a la investigación la lucha contra el virus enemigo inclina la balanza más hacia el lado humano.

Se están desarrollando diversas vacunas (o completado como el caso de la rusa Gam-Covid-VAC, apodada Sputnik V²³), y están apoyadas en dos máximas: un grupo de fármacos lo hace partiendo de variantes de este Covid 19 (el caso de la vacuna de Moderna, mRNA 1273²⁴), y otras vacunas lo hacen partiendo

L. V., de la Rasilla, M., Fortea, J., Rosas, A., Pääbo, S., (2009) “Targeted retrieval and analysis of five Neandertal mtDNA genomes”, *Science* 325: 318-321; cf. Dannerman, M., et al. (2016), *op.cit.*

¹⁹Un estudio ha sido realizado por A. Franke, T. Karlsen et al. (The Severe Covid-19 GWAS Group) (2020) “Genome-wide association study of severe Covid-19 with respiratory failure” *New England Journal of Medicine* (June 17). Se reconoce que un especialista chino en hematología, Gao Yindao, ha realizado otro estudio.

²⁰El caso de Islandia, descendientes de noruegos en su mayor parte, lo asevera, v. gr. Andrei, M. (2020), “Iceland’s testing suggests 50% of COVID-19 cases are asymptomatic. The small nation might have an important lesson about the pandemic”, *ZME Science* (March 26), disponible en <https://www.zmescience.com/medicine/iceland-testing-Covid-19-0523/>. En Islandia, mientras escribo estas líneas, han contraído el Covid 19, 2,872 personas, con una curación de 2,212 y 10 decesos sobre un total de 366.130 habitantes en la isla, cf. https://www.mbl.is/frettir/inn-lent/2020/04/27/51_thusund_utlendingar_busettir_a_islandi/

²¹V. gr. en lo referente a la Peste Negra de mediados del siglo XIV, Ibn Jaldün (1956), *Histoire des Berbères et des dynasties musulmanes de l’Afrique Septentrionale*, Baron de Slane; Casanova, P. (eds.), Paul Geuthner. Paris. Para diversas pandemias, cf. Kohn, G. C. (2007) *Encyclopedia of Plague and Pestilence: From Ancient Times to the Present*. Facts on File, Library of World History.

²²Converge con las declaraciones de la farmacéutica Grifols, v.gr. “Grifols alerta de que el Covid ha dejado en mínimos las reservas de plasma en Europa”, *Cinco Días* (10 de Octubre de 2020), disponible en https://cincodias.elpais.com/cincodias/2020/10/09/companias/1602244985_950925.html

²³Se ha creado mucha controversia en Occidente acerca de la primera vacuna descubierta en la Federación rusa. Pese a la carrera contrarreloj que está afectando a todas las vacunas en desarrollo y que puede incidir en que en su primera distribución en masa no sean todo lo infalibles que se esperan, en base a los datos obtenidos y la presentación de las autoridades rusas no tenemos ningún elemento que demuestre contradicción a la versión oficial. Si además nos acogemos a la Historia de los inventos rusos o sus soluciones físicas y químicas para otros de origen occidental, a lo largo del siglo XX, y cuando en ocasiones tomaban la delantera a la ciencia occidental, tendremos otro punto de apoyo a nuestra teoría sobre la validez, a grandes rasgos, de la primera vacuna rusa. Por desgracia para la lucha humana contra los coronavirus: hay recelo geopolítico en Occidente a este respecto.

²⁴La cual podría estar disponible para su distribución en grandes cantidades a finales de marzo del año 2021, si no hay imprevistos, cf. <https://edition.cnn.com/2020/10/01/health/moderna-coronavirus-vaccine-bancel-bn/index.html>

de otros virus diferentes (el caso de la vacuna de Oxford²⁵). La Gam-Covid-VAC siguió un camino intermedio, usando dos adenovirus diferentes y relacionados con el virus de la gripe²⁶. Se han comentado los efectos prometedores de ellas al ser inyectadas en personas voluntarias; pero ha sido notorio recientemente el caso de rechazo en un par de personas respecto a la vacuna de Oxford (comercializada por Astra-Zeneca), una de la media docena de vacunas contra el virus que parecen haber sido compradas por España. En los ensayos a esas dos personas voluntarias la vacuna experimental les provocó como “efecto secundario”, una mielitis transversa, una inflamación asociada con la medula espinal²⁷; un contratiempo en la lucha contra el virus enemigo, y que se podrá y deberá solventar. Por otra parte, hemos recibido noticias de la implementación de la vacuna rusa sobre algunas personas de haplotipos asiáticos y sangres del tipo A y B, y parece haber sido efectiva.

El Covid 19 ha demostrado tener múltiples facetas en su ataque y síntomas entre las víctimas del contagio; incluso varias de sus dolencias pueden recordar o ir acompañadas, en algunos pacientes, de una meningitis²⁸.

Durante la pandemia de 1968-1972, varios médicos rurales suministraban entonces, antes de la vacunación anti-H3N1, una serie de fármacos, que probaron su efectividad, entre los que se contaban varios antibióticos (como bencilpenicilina) y corticosteroides. A nivel global, un medicamento que probó ser eficaz en la recuperación de enfermos fue la amantadina²⁹, también válido para combatir el Parkinson, pero con contraindicaciones en casos de cardiopatía o funciones renales.

Pero a pesar de todo, parece existir una serie de medicamentos que pueden ser útiles en la lucha contra el virus actual.

La dexametasona, mentada como una de las soluciones de los tratamientos a multitud de enfermos de Covid-19, es uno de esos corticoesteroides, que ayudan por otra parte a reducir la inflamación en casos de meningitis³⁰. Pero, como bien digo, la patología del paciente, su historia genética, grupo sanguíneo y haplotipo pueden y deben decidir en el fármaco a serle administrado³¹.

Puede que un vector importante para las vacunas definitivas sobre el Covid 19 puede encontrarse en fármacos que partan o estén relacionados con la reducción de la síntesis de las prostaglandinas³²; un hecho que elimina por lo tanto a los antiinflamatorios no esteroideos (AINEs) como el ibuprofeno, el diclofenaco o la aspirina³³.

En definitiva, expuesto las características dispares genéticas de los grupos humanos, no se debe esperar una vacuna universal anti-Covid 19, sino una serie de vacunas en contra de ese virus.

²⁵V.gr. <https://www.research.ox.ac.uk/Article/2020-07-19-the-oxford-covid-19-vaccine>

²⁶Información sobre diversos aspectos de esta vacuna figuran en la página oficial, <https://sputnikvaccine.com/esp/about-vaccine/>

²⁷V. gr. <https://cnnespanol.cnn.com/2020/09/18/en-que-consistio-la-complicacion-que-detuvo-el-estudio-de-fase-3-de-la-vacuna-de-oxford-y-astrazeneca/>

²⁸Cf. Gallacher, S.D.; Seaton, A. (2020) “Meningococcal meningitis and COVID-19 co-infection”, BMJ Cases Report Volume 13 Issue 8, disponible en <http://dx.doi.org/10.1136/bcr-2020-237366>.

²⁹V.gr. Jester, B.J.; Uyeki, T.M.; Jernigan, D.B. (2020), “Fifty Years of Influenza A(H3N2) Following the Pandemic of 1968”, American Journal of Public Health (May), disponible en <https://ajph.aphapublications.org/doi/10.2105/AJPH.2019.305557>.

³⁰V.gr. Wade, L.G (2004) *Química Orgánica*, Pearson Education, Madrid.

³¹Cf. Vasseur F.; Meyer, D.; Froguel, Ph. (2006) “Adiponectin, type 2 diabetes and the metabolic syndrome: lessons from human genetic studies” *Expert Rev Mol Med* 8(27):1-12

³²Cf. Chiesa, J. A. L.; Petersen, A.C.B. (1983) *El ABC de las Prostaglandinas*, Ediciones Toray, Barcelona.

³³V.gr. Wade, L.G (2004), *op.cit.*

Hasta la distribución en masa de vacunas anti-Covid19 contamos con otras vacunas y antibióticos para reforzar el sistema inmunitario³⁴. Nos hemos hecho eco de que la vacuna actual contra la gripe anual y estacional proviene de la antigua vacuna contra el coronavirus H3N1 que provocó la pandemia de 1968-1972; este virus a su vez descendía de aquellos de las previas pandemias. **La inyección de la vacuna antigripal en un segmento muy importante de población podría proporcionar a la misma un escudo importante contra el Covid 19, al menos durante algunos meses, y así permitir ganar tiempo a la especie humana en su lucha contra el Covid 19.**

Al igual que no todos los seres humanos toleramos por igual todos los antibióticos o medicinas, siempre nos podemos acoger a diversas alternativas, cuando no a inyecciones “a la carta”, es decir a otros fármacos que complementen el refuerzo del sistema inmunitario en determinados haplotipos o tipos de sangre. Hemos comprobado una mayor tolerancia de la sangre 0 negativo a esta vacuna estacional que en otros tipos sanguíneos, pero incluso con divergencias según dimorfismo sexual, es decir si la persona que la recibe es masculina o femenina; en una encuesta sobre personas de sangre A positivo comprobamos que la intolerancia a la aspirina parece ser mayor entre los varones, un hecho que en apariencia no sucede con las mujeres con este tipo sanguíneo. Pero a grandes rasgos no hay rechazos muy severos a la vacuna antigripal por parte de la especie humana³⁵.

Decía que el Covid 19 es un temible enemigo invisible (al menos para el ojo humano), pues parte del fracaso fundamental lo atribuyo al virus y su patrón por expandirse, siguiendo las pautas de otras pandemias; lo cual explica la extensión del contagio en otros países con sociedades europeas de dinámica social algo diferente a España, como son los casos de Alemania o Francia³⁶.

España es una de las sociedades más abiertas que haya podido experimentar en los viajes por el planeta. Y es una paradoja, pues tal vez la mayor "falta de distanciamiento social" y gran permisividad social de España puede ser uno de los factores que han contribuido al aumento de casos en los últimos meses y el camino hacia la “segunda ola”, el cual se estima con un posible aumento en el número de contagios durante el Otoño; en general la gente ha intentado cumplir en lo posible con las normas, pero el territorio nacional es una sociedad cercana a diferencia de los distantes escandinavos. El español medio, que en contrapartida tiene la reputación de ser una persona ponderada en lo gestual y mímica respecto a otros países mediterráneos, si tiene la fama bien merecida de una persona cercana en el plano social para el europeo medio; una ventaja en muchos casos, pero que interpreto como un hándicap en el caso de la propagación del Covid-19 en la Península Ibérica. **Debería mentalizarse a la población española por parte de los medios de comunicación que el contacto de la piel con una mano sin guantes es tan peligroso como no llevar puesta la mascarilla entre un grupo de extraños.**

³⁴V.gr. Simonsen, L.; Kissling, M.; Cohen, E.; Oroszi, J. M.; Barret, B.; Rizzo, A. S.; Nunes, C.; Pitigoi, B.; Larrauri Cámara, D.; Mosnier, A.; Horvath, J. K.; O'Donnell, J.; Bella, A.; Guiomar, R.; Lupulescu, E.; Savulescu, C.; Ciancio, B. C.; Kramarz, P.; Moren, A. (2011). Simonsen, Lone (ed.). "Estimates of Pandemic Influenza Vaccine Effectiveness in Europe, 2009–2010: Results of Influenza Monitoring Vaccine Effectiveness in Europe (I-MOVE) Multicentre Case-Control Study". PLOS Medicine. 8 (1): e1000388.

³⁵Cf. Lambach, Ph. (2001) "Safety aspects of influenza vaccine", World health Organization, disponible en https://www.who.int/immunization/sage/meetings/2012/april/3_P.Lambach_120404_SAGE_presentation_influenza1.pdf

³⁶En el país vecino, la ciudad de París es el núcleo urbano más afectado. Al igual que en España, a través de todo el país aumentan los contagios entre jóvenes en edad escolar y universitaria. A finales de enero se identificaron los primeros casos de contagio, importado por ciudadanos chinos, cf. Jacob, E. (2020) "Coronavirus: trois premiers cas confirmés en France", Le Figaro (24 enero). Dos respetados médicos franceses fueron acusados de racistas al sugerir que la vacuna se probase primero en África. Pero un epidemiólogo sudafricano, de origen indostaní, apoya esta idea, debido a las características genéticas del continente, v. gr. Singh, J.A. (2020), "The Case for Why Africa Should Host COVID-19 Candidate Vaccine Trials", The Journal of Infectious Diseases, Volume 222, Issue 3, 1 August: 351–355, disponible en <https://doi.org/10.1093/infdis/jiaa303>

Hemos detectado a través del estudio de informes de las defunciones de la gran pandemia del 1918-1919 y partes de contagios del Covid 19³⁷, un fenómeno muy curioso, que puede ayudar a la propagación del Covid 19, una peligrosa variante de “la enfermedad del viajero”.

En varias poblaciones y durante las diferentes tres oleadas de la gran pandemia del 1918-1919, el virus atacó a multitud de viajeros en tierras extrañas. Un caso notorio fue el del baronet, diplomático y coronel del ejército británico, Sir Tatton Benvenuto Mark Sykes, uno de los artífices del tratado Sykes-Picott, documento determinante en la partición de Oriente Próximo tras la I GM, y que se encontraba en París para las conversaciones de paz del tratado de Versalles; falleció, con menos de cuarenta años, en su hotel durante el tercer pico de la pandemia. El suyo es uno de los casos clave para resolver enigmas de aquella pandemia y para ayudarnos a combatir la actual y futuras, pues proporcionó en el 2008 una de las escasas (media docena) de muestras mundiales con las que se cuenta de aquel virus, el H1N1.

Comprobamos que durante la primera oleada del Covid 19 se produjo el contagio de personas ajenas a varias poblaciones, a las que habían llegado incluso tiempo antes de declararse la pandemia. En algunos casos, se presentaba como el único contagiado entre una población de centenares sino pocos miles de habitantes. En ello vemos la habitual “enfermedad del viajero” en una peligrosa variante para contagiarse del Covid 19.

Cuanto antes tengamos vacunas implementadas en la mayor parte de la población, descenderá el porcentaje de infectados; esa fue la clave de que en 1957-59 y 1968-1972 no hubiera más contagios (aunque alcanzo a un 30-40 % población), con posterioridad. El peligro puede proceder de la fuerte mutación producida estos meses de "desconfinamiento" mundial y la carga viral con que puede regresar en un par de semanas, mezclado con la gripe anual.

Una buena vacuna es necesaria; pero la ausencia de vacunas o antibióticos contra el virus enemigo es lo peor que puede sucedernos. La distribución de las diferentes vacunas, ajenas a intereses geopolíticos, es lo mejor que puede acontecer en el marco de la lucha contra el Covid 19. Caso contrario puede llevarnos a graves enfrentamientos en los próximos años. Y la permisividad social española, en tal caso negativo, poco podrá hacer.

³⁷Agradezco la ayuda prestada por Don José Soler, juez de paz y encargado del archivo de Mutxamel (Alicante).

2. Europa y España frente al “nuevo mundo” creado por el Covid-19

Alejandro Lorca Corrons

Escuela de Inteligencia Económica y Relaciones Internacionales (La_SEI)

Universidad Autónoma de Madrid (UAM)

La Unión Europea está sumida en el mayor trance desde su creación. De modo esencial, el problema comenzó con la crisis financiera del 2008. Ésta, según algunos expertos, fue mayor que la Gran depresión desde los años 30 del siglo XX.

Aún sin haberse recuperado totalmente, a finales de diciembre 2020 y principios enero 2021, China fue golpeada por el coronavirus Covid-19.

El virus era desconocido por la WHO, y los expertos sanitarios fueron incapaces de controlarlo. El Covid 19 mostró una gran rapidez de propagación, y por ello en pocos meses se convirtió en una pandemia generalizada en todos los países, y en escasas semanas provocó miles de muertes.

No era un fenómeno nuevo en la Historia, pues ya se habían sufrido grandes pandemias como la Peste Negra del siglo XIV o la gran pandemia de 1918, mal conocida como la “gripe española”. No obstante, esta pandemia actual que venimos sufriendo sí logró coger por sorpresa a la comunidad internacional. Los estados mundiales se encontraban en un período de transición, sumido en sus propios problemas, y aún se mantienen en esa fase.

El sistema internacional desarrollado en Bretton-Woods en 1947 y controlado por los países occidentales granadores de las dos grandes guerras europeas, y en especial su líder, EE. UU., parecen estar en decadencia. Lo están también su régimen político democrático y su sistema económico, y que habían dirigido el plan desde su creación.

Frente a esta decadencia, y sobre todo desde el comienzo de siglo, Asia, América Latina y África presentan un crecimiento económico exponencial y empezaron a demandar mayor participación y un incremento de poder decisorio en el gobierno internacional.

En esta situación de conflicto, el sistema internacional y sus socios son incapaces de diseñar un plan de contención para la pandemia.

Si algo nos ha enseñado la Historia es que en situaciones de pandemia las soluciones tienen que estar basadas en programas coordinados y con esfuerzo conjunto de estados e instituciones. Y esta realidad no se ha dado durante la actual pandemia, incluso dentro de algunos estados, con territorios políticos con autonomía donde han sido incapaces con frecuencia de llegar a políticas comunes. En apariencia, parece que tan sólo en Asia han sido capaces de frenar la pandemia.

Respecto a las enseñanzas de la pandemia, sobre las repercusiones que tenemos que aprender y cuál es la dirección por seguir en un futuro, y, en primer lugar, vemos que hay que estar preparados ante futuras pandemias. Debemos estar prevenidos en lo venidero ante el contacto muy intenso con animales salvajes que puedan propagar virus y pueden contagiar a los humanos, a través de un hipotético mercado con gran volumen de ventas y trasiego humano en Asia o en África. El impacto medioambiental y el cambio climático es otro punto para tener en cuenta, pues la deforestación para ganar territorios agrícolas y el contacto con especies animales en estado salvaje provocan desequilibrios.

Debemos elegir entre salud y economía en el marco de cualquier pandemia. Y en el ámbito actual de la lucha contra el Covid 19, países en los que predominó la salud ante la economía, como es el caso de Taiwán o China, la lucha fue mucho más eficaz.

Durante los últimos meses, los efectos sobre el mercado del trabajo, con el auge del “trabajo a distancia”, llamado teletrabajo, han sido muy intensos. La consecuencia futura va a impactar sobre la urbanización en los años venideros, con una disminución de los espacios de oficinas en los centros de negocios de las ciudades, y un descenso en el volumen de transporte urbano para los ciudadanos. Ante un esquema como este, será necesario el fortalecimiento del sistema financiero y de ayuda para la pequeña empresa.

España necesitará diversificar su sistema económico, e introducir innovación y nuevas tecnologías, para así evitar depender en lo posible del Turismo.

Nuestro país tendrá la ocasión de hacer los nuevos cambios con las transformaciones que sufrió el sistema de industrialización, con las cadenas que se pararon como en el caso de la industria del automóvil, y la farmacéutica.

La Unión europea tendrá que acercar la geografía de estas empresas hacia los estados fronterizos y sus vecinos. Ante tal tesitura, los políticos europeos, y en concreto los españoles, tendrán que aprender a dialogar de manera distinta a como lo venían haciendo.

Dentro de esta nueva planificación propuesta aquí, es fundamental el fortalecimiento del sistema sanitario español, y una mejor coordinación de sus sistemas de salud regionales.

La pandemia ha demostrado la necesidad de una mejor organización de las políticas sanitarias de los estados europeos, y la importancia de la mutua ayuda entre ellos. A este respecto conviene que la UE deba olvidar las diferencias entre norte y sur, y entre este y oeste de su geografía política.

La intensificación del populismo político durante la pandemia ha causado dificultades para la coordinación de políticas.

La pandemia ha mostrado también una necesidad imperante de reformar el sistema educativo, adaptándolo para la nueva situación; además se demuestra que se debe intensificar la educación y disciplina cívica de los ciudadanos. Para ello los políticos tienen que ganarse la confianza del habitante.

En resumen, la pandemia nos ha mostrado la existencia de muchas debilidades, pero también de algunas fortalezas. Entre los puntos positivos figura la actitud del personal sanitario, al cual todos tenemos que estar agradecidos. Pero en el aspecto negativo figura que lo peor que se puede hacer es politizar cualquier pandemia.

3. Perspectivas para la Economía Española ante la segunda ola del Covid-19

Ángel Rodríguez García-Brazales

Director

Escuela de Inteligencia Económica y Relaciones Internacionales (La_SEI)

Universidad Autónoma de Madrid (UAM)

Una segunda ola del Covid-19 puede lastrar la recuperación de la economía española hasta final de año. A pesar del repunte que se registró en los indicadores de actividad de a principios del tercer trimestre, los datos de septiembre reflejan un nuevo deterioro como consecuencia del aumento de los rebrotes. Como ya se indicó en el informe anterior, la estrategia de “puentear” la recesión no iba a frenar una nueva contracción de la actividad económica en caso de una segunda ola del virus. El buen dato de paro registrado de septiembre debe leerse con la debida cautela: la caída en la inflación subyacente en el mismo mes alerta del riesgo de posibles presiones deflacionistas y que el exceso de capacidad sea mayor que el que reflejan las cifras de desempleo. La evolución relativa de la pandemia en España respecto al resto de Europa y la tensión política pueden ser determinantes para la recuperación de la economía española en los próximos meses.

Las previsiones macroeconómicas más recientes (FMI, OCDE y BdE) siguen trabajando con un escenario base que no contempla la vuelta a los confinamientos de marzo y abril de 2020. Los escenarios más pesimistas contemplan nuevas restricciones a la movilidad, aunque se supone que la mejor preparación de los sistemas sanitarios evitará confinamientos tan restrictivos. En cualquier caso, en el escenario más benigno el Banco de España prevé una caída del PIB del 10,5% en 2020 y de un 12,6% en el más pesimista. La OCDE estima caídas del 11,1% y del 14,4% respectivamente. El FMI acaba de revisar a la baja el crecimiento para España en 2020 a un -12,8% en su escenario base de octubre. El escenario pesimista –y más probable- prevé que la recuperación será mucho más lenta de lo inicialmente previsto y con un mayor impacto en las cuentas y en la deuda pública.

En septiembre se ha observado una clara desviación en los indicadores adelantados de la economía española respecto a las principales economías de la zona euro. En 4 de los 6 indicadores de la tabla 1, la peor evolución la registra España con caídas especialmente preocupantes en el sector servicios en general y en el comercio minorista. Llama la atención la gran desviación en la confianza de los consumidores respecto a los europeos, que es consistente con el gran aumento del ahorro de los hogares que se registró en el segundo trimestre en España.

Tabla 1. Indicadores de confianza: Variación neta enero 2020-septiembre 2020.

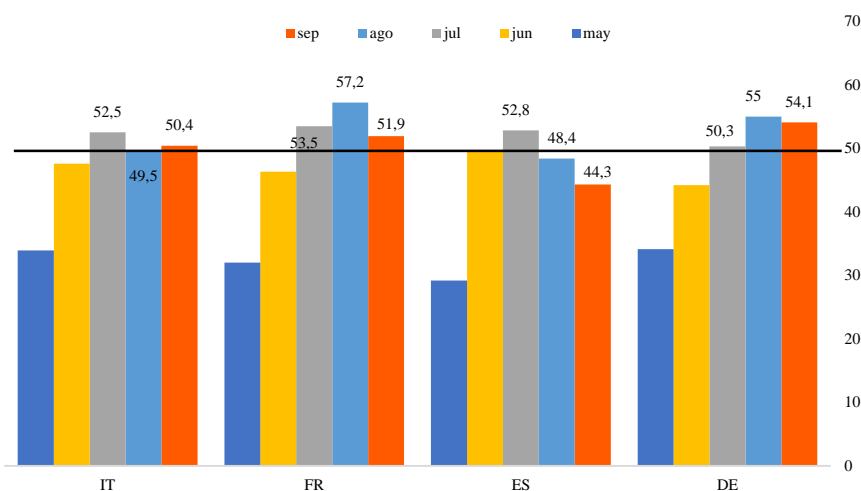
	Servicios	Minorista	Industria	Construcción	Consumidores	Sentimiento Económico
DE	-18,1	-1,6	2,7	-14,2	-4,7	-5,7
ES	-47	-26,2	-5,9	-20,4	-14,8	-11,8
FR	-15,9	-4,6	-5,1	-22,8	-1,9	-7,3
IT	-18,2	-13,6	-9,3	-6,5	-1,9	-12,3

Fuente: *Comisión Europea y cálculos del autor.*

Los índices de gestores de compras (PMI) tampoco arrojan cifras favorables a España. La variación de enero a septiembre de 2020 del índice de actividad compuesto (Gráfico 1) ha recuperado sus niveles previos a la crisis en Italia y Francia e incluso los ha superado en Alemania. Por el contrario, España sigue por debajo, con un valor del indicador de 44 en septiembre, lo que indica contracción de la actividad

en septiembre después registrar expansión (52) en julio. En el resto de los países, los niveles de septiembre están por encima de 50, que indica expansión de la actividad, especialmente en el caso de Alemania.

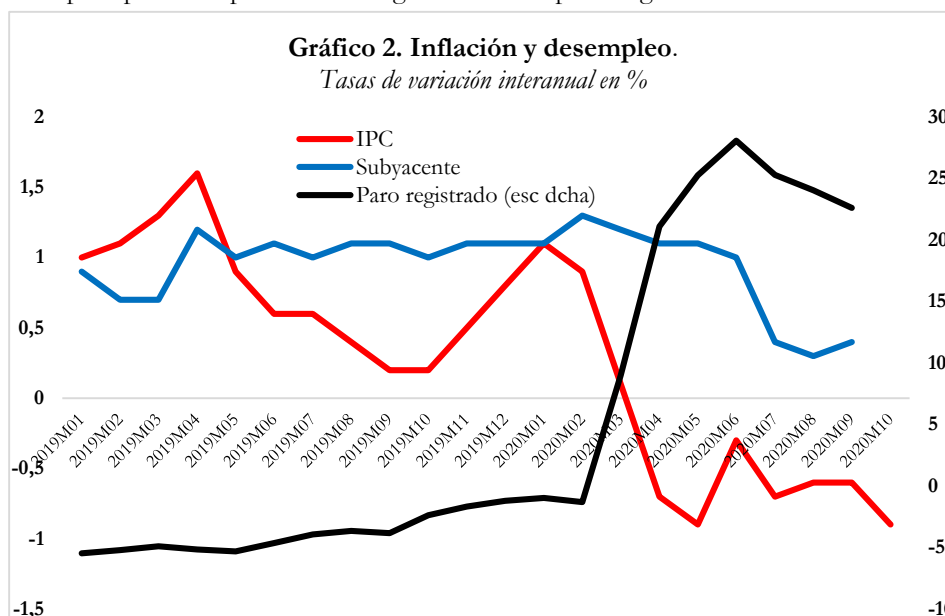
Gráfico 1. PMI composite output.
50 marca el límite entre expansión y contracción de la actividad



Fuente: IHS Markit, extraído de Thomson Reuters Eikon

Los datos de inflación y desempleo ofrecen un panorama mixto y de difícil interpretación.

La significativa reducción de la inflación subyacente (índice que excluye alimentos frescos y energéticos, gráfico 2), apunta a un debilitamiento claro de las presiones inflacionistas. Aunque es pronto todavía para hablar de deflación, la caída de este indicador apunta a la existencia de un notable el exceso de capacidad en el conjunto de la economía pese a la destrucción de tejido empresarial. Este dato contrasta con la evidente mejora de las cifras de desempleo en septiembre. Esta reducción se debe al aumento de las contrataciones en el sector educativo y al débil impacto estacional de la finalización de una atípica campaña turística. El análisis se complica por los expedientes de regulación de empleo. Según los datos del Ministerio de Trabajo



Fuente: Eurostat y Ministerio de Trabajo y Economía Social

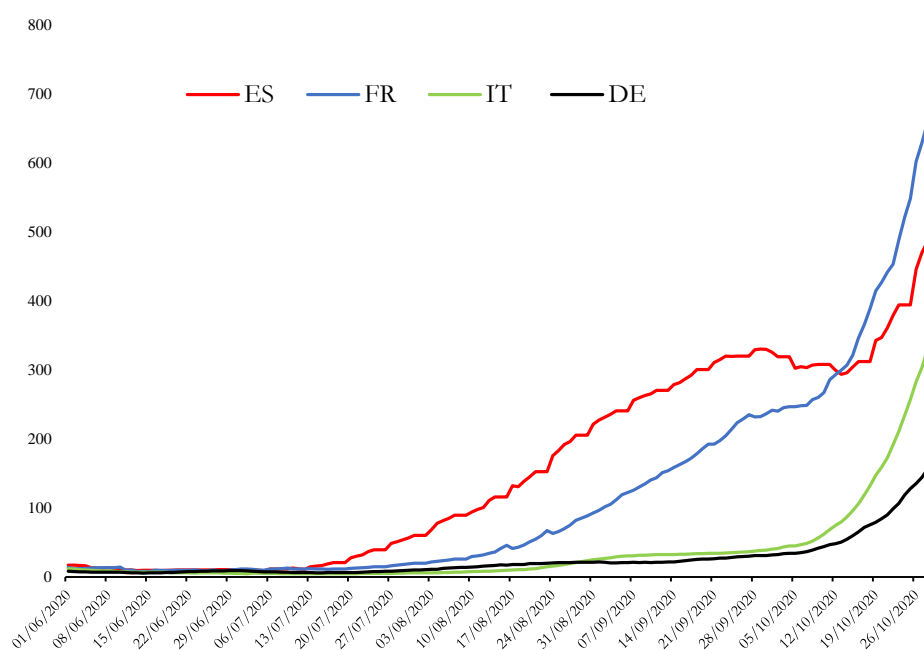
y Economía Social, en julio habría casi 1 millón de trabajadores en esta situación y más de 600.000 por causas de fuerza mayor (en su inmensa mayoría relacionadas con el Covid-19)³⁸. La “congelación” de parte

³⁸ <http://www.mites.gob.es/estadisticas/Reg/welcome.htm>

del mercado de trabajo mediante los expedientes de regulación hace difícil evaluar el impacto sobre el desempleo. En cualquier caso, es evidente que nuevas restricciones a la movilidad y a las actividades presenciales (como las que se han adoptado en Madrid) pueden volver a deteriorar el mercado de trabajo, sea por el lado de la contratación o por el lado de los expedientes de regulación.

La debilidad de la recuperación de la actividad económica en España en septiembre puede deberse a que la segunda ola ha llegado antes que al resto de los países europeos. La evolución de los casos detectados en 14 días por 100.000 habitantes (ver gráfico 3) apunta a que la aceleración de los contagios ya se estaba produciendo en Europa a mediados de agosto, y que no ha dejado de aumentar desde entonces. Francia ya ha superado en infectados a España es la que presenta datos más parecidos a los de España, con 246 casos. En todos los casos, la curva sigue una pauta parecida a la de España sólo que un retraso de varias semanas. La evolución de los casos en Italia y en Alemania en octubre parecen anticipar una pauta similar a la de Francia y España.

Gráfico 3. Casos detectados de Covid-19 acumulados en 14 días
Personas infectadas por cada 100.000 hab



Fuente: Centro Europeo de Control y Prevención de Enfermedades

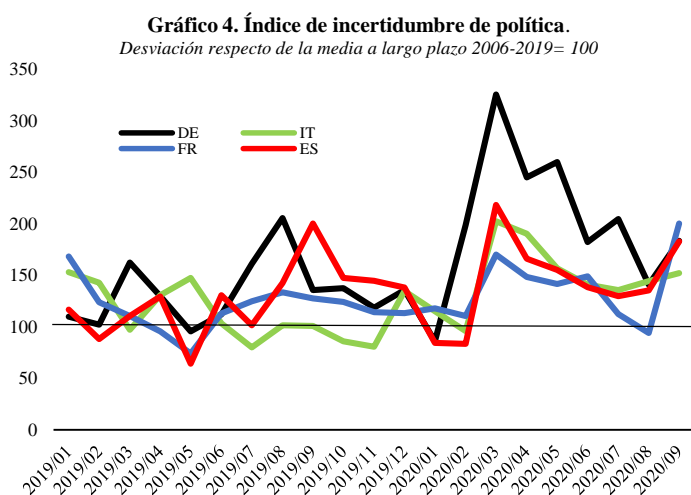
Las cifras de la evolución de la pandemia en Europa plantean dos escenarios igualmente de preocupantes para la estrategia de política económica en España. Con los datos de finales de octubre, podemos entrever dos escenarios. En el primero (y más probable), todos los países europeos se verían afectados por la segunda ola igual que España, sólo que con un mes o dos de retraso. En el segundo (menos probable), que consigan contener los contagios y que la segunda ola sólo afecte a España. Ambos escenarios son problemáticos y no es descartable que haya situaciones intermedias aún más difíciles de gestionar a nivel europeo.

En el escenario 1, la caída del comercio intra-europeo reduciría otra vez los flujos de exportaciones e importaciones. Si nos atenemos a su reacción en el segundo trimestre, la contracción de los flujos comerciales fue muy intensa (alrededor del 30%), aunque la aportación neta del sector exterior al PIB fue levemente negativa (1,7 pp de PIB, [Nota de Prensa del INE](#)). Sin embargo, el impacto en las empresas exportadoras españolas puede tener efectos más duraderos que en el caso de las importaciones, lo que empeoraría la posición exterior de la economía española a medio plazo. En el lado positivo, la posición fiscal relativa de España a medio y largo plazo no empeoraría con respecto a la europea y es probable que el BCE prosiguiera con el programa de compras de activos más allá de 2022. De hecho, en la reunión del pasado 29

de octubre, la presidenta Largade no descartó una “recalibración” en caso de que el escenario macroeconómico empeorase.

En el escenario 2, España se quedaría descolgada de la recuperación europea y en una posición de política económica muy delicada. La posición fiscal relativa respecto al resto de los estados miembros empeoraría notablemente. La recuperación en Europa reduciría la presión sobre los estabilizadores automáticos de la política fiscal y la recaudación tributaria comenzaría a estabilizarse. En España tendría que continuar con el esfuerzo presupuestario que ya se ha realizado desde marzo, lo que deterioraría su posición fiscal y la sostenibilidad de la deuda pública. Ante una recuperación firme de la zona euro en su conjunto, el BCE terminaría el programa de compras de activos antes que en el escenario 1 y podríamos ver un aumento en la prima de riesgo. Además, las presiones de los frugales para condicionar las ayudas europeas a las reformas propuestas por la Comisión en el marco del semestre europeo se verían reforzadas.

En cualquiera de los dos escenarios, la economía española afrontará una nueva caída de la actividad y una lenta recuperación agravada además por la incertidumbre y la tensión política. Por el momento, los indicadores de incertidumbre no recogen un impacto significativamente distinto respecto



Fuente: Baker-Bloom-Davis, <https://www.policyuncertainty.com/>

Nota: Este índice recoge el impacto en prensa internacional. Para la prensa nacional, la desviación respecto de la media histórica es similar.

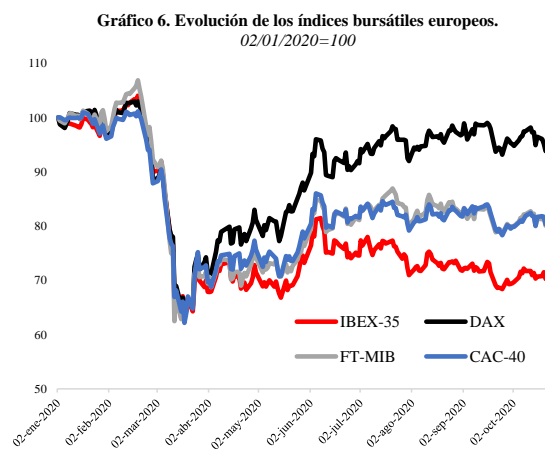
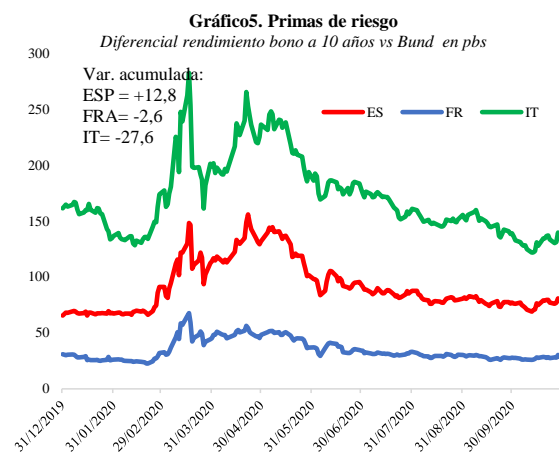
al resto de los países europeos. El índice Baker-Bloom-Davis de incertidumbre de política ha aumentado levemente en los países europeos en septiembre, aunque sigue en el rango de la media de los últimos años. No obstante, en septiembre se ha situado ya por encima del nivel de los 200 puntos. Este nivel sólo se pasó una vez en la crisis del euro, concretamente en junio de 2012, cuando se aprobó el rescate bancario. También lo ha superado en episodios de tensión política nacional, como en el referéndum ilegal del 1 de octubre de 2017 en Cataluña o los sucesivos intentos de formar gobierno posteriormente. En lo que queda de año es muy probable que la evolución de la pandemia y la tramitación de los Presupuestos Generales del Estado añadan

más incertidumbre política, lo que sin duda repercutirá negativamente en la actividad económica.

La prima de riesgo respecto al Bund sigue en muy niveles bajos, pero los indicadores bursátiles reflejan la preocupación de los inversores por la evolución futura de la economía española. El buen comportamiento de la prima de riesgo (gráfico 5) se debe al programa de compras de emergencia frente a la pandemia del Banco Central Europeo (PEPP, [nota del BCE](#)). En principio se va a extender hasta finales 2021 y los indicadores de expectativas de mercado (*swaps* sobre el EONIA) reflejan que los inversores no esperan subidas de tipos de interés del BCE en los próximos 10 años. Esta percepción de mercado puede cambiar en cualquier momento si, como parece previsible, se comenzará a distribuir la vacuna en diciembre. Pero resulta significativo el pesimismo de los inversores sobre la evolución futura de la economía europea.³⁹ Esto se observa en los indicadores bursátiles (gráfico 6), cuya negociación no se ve afectada directamente por la operativa del BCE. La evolución relativa del IBEX-35 respecto a los principales indicadores europeos confirma el aumento de la percepción de riesgo en España por parte de los inversores. Los índices europeos siguieron una pauta similar hasta el verano, que es cuando empezó a registrarse una preocupante divergencia entre el IBEX-35 y el resto. Este aumento del riesgo percibido puede obedecer a dos causas: el mayor peso

³⁹ Expectativas de subidas de tipos en un plazo más breve (por ejemplo 3 años) indicaría que esperan una rápida recuperación de la economía y de la inflación. Así que, aunque es una noticia relativamente buena para la refinanciación de la deuda pública y privada española, no lo es el conjunto de la economía europea.

de los sectores turístico y bancario en el selectivo español o a la evolución de los casos en España. En cualquiera de los dos casos, refleja una pérdida de confianza de los inversores sobre la evolución futura de la economía española. Durante el mes de octubre el IBEX-35 ha seguido una pauta de caída similar a la de los índices europeos, que se añade a las pérdidas del tercer trimestre. Los *Credit Default Swaps* (seguro ante un impago) de la deuda pública a 10 años no han recuperado los niveles previos al confinamiento de marzo en Italia y España. Desde mediados de febrero a primeros de octubre, Francia y Alemania prácticamente han recuperado el precio de los CDS sobre el bono a 10 años (están \$1 y 2\$ por encima), mientras que en Italia y España los precios son superiores, 32\$ y 22\$ por encima respectivamente.



Fuente: Thomson Reuters Eikon

La fragmentación y la tensión política a nivel nacional puede entorpecer la tramitación de las ayudas del programa europeo *Next Generation EU*. En el documento de Estrategia para el Crecimiento Sostenible de 2021 ([informe aquí](#)), la Comisión Europea recomienda que los Estados Miembros “deberían afrontar los desafíos de política económica señalados en las recomendaciones específicas por país... en concreto en los ciclos del [semestre europeo] de 2019 y 2020”⁴⁰. En el caso de España, tanto la Comisión como el FMI han insistido en la necesidad abordar la largamente demorada reforma del sistema de pensiones. El clima de tensión y confrontación política actual no es el más propicio para abordar estas reformas y puede suponer un obstáculo para la recepción de las ayudas. Recordemos que sólo conocemos las cifras generales del acuerdo y que todavía no está sobre la mesa el procedimiento que regula la concesión. Un mayor deterioro relativo de la crisis sanitaria y de la actividad económica, junto con la falta de acuerdo para elaborar un presupuesto, nos pondría en una situación de debilidad para negociar la condicionalidad de las ayudas europeas. No obstante, España está muy lejos de ser un “estado fallido” como se ha apuntado en algunos medios internacionales. Se trata simplemente de un país que ha sufrido antes los efectos de la segunda ola y que a que tiene muy poca experiencia histórica en Gobiernos de coalición y Parlamentos fragmentados.

⁴⁰ “Member States' recovery and resilience plans should address the economic policy challenges set out in the country-specific recommendations of recent years and in particular in the 2019 and 2020 cycles.”

4. ¿Es sostenible y legítimo el déficit público español?

Antonio Bonet Madurga

Presidente del Club de Exportadores e Inversores Españoles

Este año el déficit público en España va a alcanzar cotas nunca vistas en nuestra historia reciente, lo cual tiene explicación. La pandemia ha provocado una crisis económica y social sin precedentes, muy superior a la del 2008 y a las anteriores. Los empresarios pensamos que ante circunstancias excepcionales hay que adoptar medidas extraordinarias. Por ello, a corto plazo es necesario aumentar muy significativamente el gasto público para paliar los negativos efectos económicos que nos ha traído la “coronacrisis” y para atender a la fuerte presión de numerosos grupos sociales, entre los que se encuentran empresarios y autónomos. La pregunta que tendríamos que formularnos es doble; por una parte: ¿es sostenible? Y, por otra: ¿es legítimo su espectacular aumento?

Como explicaré en estas líneas, el fuerte aumento del déficit público que prevé el gobierno en el 2020, 11,2% del PIB (en el 2019 fue del 2,8%) y un 7,7% en el 2021 no es sostenible a medio plazo. El cuadro sería aún más pesimista si se cumplen las previsiones del FMI que vaticina para este año que el déficit alcance el 14,1%.

En cuanto a la segunda de las dos preguntas, la legitimidad, desde un punto de vista estrictamente económico es necesario. Además, numerosísimos grupos sociales han solicitado insistentemente durante la pandemia que el Estado alivie los efectos económicos, sociales y sanitarios que está provocando la “coronacrisis”. Por ejemplo, mediante la contratación de más profesores para reducir la ratio de alumnos por clase, la provisión de ordenadores o tabletas para niños de familias más desfavorecidas, la contratación de más personal sanitario y la mejora de su retribución, por solo citar algunas de las demandas. La inmensa mayoría de los ciudadanos considera legítimas y necesarias dichas peticiones. Por su parte empresarios y autónomos de muchos sectores, ante la caída drástica de ingresos, exigen que su carga impositiva, tanto de impuestos indirectos como de cotizaciones sociales (no olvidemos que en España la cuota empresarial a la seguridad social es de las más altas del mundo) se reduzca sustancialmente para poder subsistir. Necesitan que se prolonguen los ERTes y que continúen las moratorias en el pago de impuestos. No atender a estas solicitudes supondría aún más cierres de empresas y actividades profesionales.

Como he mencionado más arriba, todos los empresarios consideramos que, en circunstancias excepcionales como las actuales, hay que adoptar medidas extraordinarias. Ciertamente, la “coronacrisis” lo requiere y se justifica plenamente. Ahora bien, si traducimos todas estas necesidades a números, significa que el gasto público en 2020 podría ser 155.000 millones de euros superior que el del 2019 y que, en el 2021 volverá a aumentar tal y como se recoge en la propuesta de Presupuestos Generales del Estado.

Todo ello nos lleva a preguntarnos si no estaremos ante un gigantesco problema de sostenibilidad de las cuentas públicas. La respuesta depende de si dicho enorme incremento del gasto es un hecho puntual y justificado por la “coronacrisis” o si ésta, simplemente, ha acentuado una tendencia y la ha convertido en carta de naturaleza. Dicho de otra manera: ¿se moderará la presión política por aumentar el gasto una vez que hayamos superado la pandemia o estaremos, como otras tantas veces, ante un hecho consumado, sin vuelta atrás?

El aumento del gasto público que afrontamos hoy es impresionante, y nadie discute que sea necesario, pero no debemos olvidar que habremos de financiarlo de alguna manera en el futuro próximo. Es cierto que la

Unión Europea ha ofrecido 140.000 de euros a España del Fondo *Next Generation EU* para recuperarnos de los estragos económicos derivados de la pandemia. Pero estos fondos tienen como condición que se destinen a la reconstrucción económica y faciliten su transición al futuro: digitalización, transición energética, ... y no para atender a aumentos desbordados de gasto social. Además, está previsto que sean utilizados durante cuatro años (conviene recordar que el déficit público en el 2020 puede alcanzar 155.000 millones de €)

Las fórmulas a nuestro alcance para financiar el enorme déficit actual y el que puede producirse en el futuro próximo son bien conocidas. Podemos reducir gasto, aumentar aún más el endeudamiento, subir los impuestos a niveles superiores a los que teníamos antes de la “coronacrisis”, o crecer económicamente.

La opción de reducir gasto público no parece que sea una alternativa que, políticamente, vaya a adoptarse. Al contrario, lo que están pidiendo algunos partidos políticos es continuar aumentando el gasto, incluso en partidas no relacionadas con la pandemia. Efectivamente, lo que estamos viendo desde hace algunos años, y muy especialmente ahora en esta legislatura es una fuerte presión por parte de algunos partidos políticos para aumentar el gasto. Por solo citar algunos ejemplos, para la enseñanza pública a costa de la privada, para dotar de más recursos a la sanidad pública también reduciendo la privada, para permitir un mayor volumen de gasto social a las entidades locales, para aumentar las transferencias a las Comunidades Autónomas, para conceder un ingreso mínimo vital a una parte sustancial de la población, para aumentar las pensiones, o para aumentar el número de funcionarios, etc. La lista es ciertamente mucho más larga. No hemos visto anuncios serios en esta legislatura para racionalizar gasto o reducir el superfluo.

Pero el problema no sólo de este gobierno. Incluso en legislaturas anteriores no parece que se hayan producido progresos significativos para racionalizar y reducir gasto público. A pesar de ser medidas anunciadas en algún momento, sobre todo tras la crisis de 2008, no se han llegado a suprimir las duplicidades entre instituciones públicas de carácter central y autonómico, lo que requeriría el cierre de numerosos organismos; ni tampoco hemos visto la integración de ayuntamientos para reducir su número y para alcanzar economías de escala o eliminación de diputaciones provinciales para suprimir uno de los cuatro niveles de administración que tenemos actualmente (gobierno central, comunidades autónomas, diputaciones y ayuntamientos). Igualmente, continúa pendiente una reforma en profundidad de nuestro sistema de pensiones, aumentando significativamente la edad de jubilación para adecuarla a la mayor esperanza de vida y a la mejora generalizada de las capacidades físicas e intelectuales de las personas en edad de jubilación y para compensar, de alguna manera el retraso generalizado de la población en entrar en el mercado laboral. Igual podríamos decir sobre la reducción del número de cargos públicos, tanto electos como nombrados.

Y por si todo esto fuera poco, con la llegada de la “coronacrisis”, cuando tenemos las arcas públicas vacías, tampoco hemos visto por parte del Gobierno ni de la oposición iniciativas ejemplarizantes, aunque su impacto presupuestario sea reducido. Hablamos de gestos como reducir el sueldo de altos cargos (como han hecho en Nueva Zelanda); no pagar dietas por pertenencia a comisiones parlamentarias, aunque no se haya participado en ellas, o reducir el número de escaños en parlamentos autonómicos o en el Congreso de los Diputados (como acaba de aprobarse en Italia). Tampoco están nuestros representantes políticos dispuestos a perder el voto de los miles de funcionarios públicos en caso de proceder no ya a una reducción de sus sueldos, sino simplemente a su congelación. Muy al contrario, parece que la propuesta de presupuestos generales del Estado prevé que aumenten un 0,9%. Conviene recordar que varios millones de personas que trabajan en el sector privado han visto reducidos sus sueldos en un 20-30%, bien por estar en un ERTE o por haber perdido sus puestos de trabajo, y a ellos habría que añadir los miles de empresarios y autónomos que se han visto obligados a cerrar sus negocios.

Ni que decir tiene que, aumentar la deuda pública supone pasarle el problema a nuestros hijos, para quienes no será fácil mantener el estado de bienestar del que disfrutamos actualmente, debido al envejecimiento de la población y la reducción de la natalidad; mucho más si tienen que devolver una deuda tan importante y creciendo. El gobierno estima que la deuda pública alcanzará el 118% del PIB en 2020 (el año anterior no superó el 95%); el FMI, por su parte, prevé que alcance el 123% del PIB este año. Una inflación moderada reduciría el valor real de la deuda pública, pero la experiencia de los últimos 12 años muestra lo difícil que es conseguir que suba el índice de precios, por muy expansiva que sea la política monetaria. Es decir, no deberíamos contar con la bendición de la inflación para que nos solucione el problema de la deuda.

De igual manera, subir impuestos no es tampoco una solución. Si se trata de impuestos y cotizaciones sociales de empresas, porque nos hará menos competitivos, dado que estamos en un mundo global y abierto, y abocará irremisiblemente al cierre de empresas y pérdida de puestos de trabajo. Todo esto, además, hará disminuir la base recaudatoria y nos encerrará en un círculo vicioso de difícil salida. En cuanto a los impuestos a personas físicas de renta alta, como también proponen algunos partidos políticos, las proyecciones que se han hecho señalan que su efecto recaudatorio sería muy reducido y que podrían provocar una importante retracción del ahorro y la inversión. Subir los impuestos al consumo, tal y como han demostrado hasta la saciedad estudios económicos y la evidencia empírica (el último ejemplo es Japón) reduciría el mismo, y por tanto el PIB.

Somos muchos los empresarios que pensamos que la única solución para atender a estas demandas sociales requiere hacer crecer el tamaño de la economía, es decir, ensanchar la base de las actividades productivas que desarrolla el sector privado. Para ello, habría que mantener un entorno regulatorio estable y crear un entorno fiscal favorable a la creación y desarrollo de empresas, que incentivasen la inversión productiva. Es necesario acometer las reformas estructurales que llevamos años reclamando muchas instituciones, como el Club de Exportadores, como por ejemplo simplificar regulaciones y reducir costes administrativos (especialmente para pymes), facilitar el aumento de tamaño de las empresas pequeñas, adecuar el sistema educativo a las necesidades de las empresas, ... Medidas como derogar, incluso parcialmente, la reforma laboral, irían en sentido contrario. No hemos visto anunciadas medidas que vayan en este sentido, por lo que nos sorprende que las previsiones de crecimiento del PIB español sean muy interiores a las de otros países de nuestro entorno; para el 2021 el Banco de España prevé un 4,1% y el FMI un 5,4% aunque el gobierno estima que alcanzará el 7,2%. En cualquier caso, no parece que vayamos a recuperar el nivel de PIB alcanzado en el 2019 hasta el año 2023.

Toda esta batería de medidas para aumentar la productividad y hacer crecer la economía, caso de adoptarse, no van a producir sus frutos en el corto plazo. Por ello es urgente, desde el punto de vista del gasto público, concienciar a la clase política sobre el deber de fijar sus horizontes en el largo plazo, prescindiendo de motivaciones electoralistas, y convencer a la sociedad de que no todas sus demandas, aunque sean legítimas, pueden satisfacerse ni en el corto ni en el medio plazo habida cuenta de la actual situación económica y financiera de la nación.

Soy consciente de que la tarea no es fácil. Pero nuestra obligación moral es intentarlo. Nos jugamos nuestro bienestar y, especialmente, el de nuestros hijos y nietos.

5. “El mejor disparo al punto más débil”

Hugo Zunzarren

Jefe de la Unidad de Análisis de Inteligencia (UNINT) de La_SEI

Universidad Autónoma de Madrid (UAM)

David Sanromà Sardá Vázquez

PhD, Abogado y Manager de inteligencia corporativa

5.1. Concepto de guerra económica

Mal momento para casi cualquier cosa: poca esperanza, desilusión, recesión a las puertas, crisis en sectores claves, paro, si no ERTE. Mejor esperar a momentos mejores y capear el temporal... ¿O es el momento de los pescadores de aguas revueltas? ¿del afianzamiento del manido concepto de Guerra Económica”, ese tan asociado a las fuerzas que actúan entre las sombras para servir a la luz? Es probable que haya que modular el mensaje...

5.1.1. ¿En qué consiste la guerra económica?

Como dijimos en un anterior artículo ([«Una visión multidisciplinar de la crisis económica y social del Covid-19»](#)), la Guerra Económica suele ser entendida como una forma belicista de establecer las relaciones económicas entre los diferentes actores de un mercado. No obstante, y como ya corregimos, el concepto adecuado de “Guerra Económica” concibe las relaciones económicas como un espacio donde se puede dar “alguna” forma de conflicto. La naturaleza de los negocios trata de la supervivencia económica de unas empresas frente a otras, del éxito de unas frente a otras. No siempre es posible el *Win-Win* perfecto y no siempre existe ese empresario preclaro que entiende que es mejor para él no ganar tanto como su competidor con tal de ganar lo suficiente como para seguir haciendo sobrevivir a su empresa y a las familias que dependen de ella, aun a coste de aparcarse su ego; y ya vendrán tiempos mejores y pactos más ventajosos. En aquel artículo no nos olvidamos de mencionar que en el juego de la “Guerra Económica” no vale todo y que existe un código ético que lo regula.

Ahora, además, incidimos en que, en este juego, si la información es importante, saber qué hacer con ella lo es mucho más, dando así protagonismo a uno de los componentes claves del paradigma económico actual, la Inteligencia Económica. Ésta tiene por vocación analizar los mercados, perfilar actores y competidores, evaluar fuerzas existentes, emitir hipótesis sobre objetivos plausibles, basándose siempre en la Santísima Trinidad de su método propio: primeramente, detección de todos los hechos, posteriormente, análisis de las entidades implicadas y tercero, ponderación de las relaciones que los vinculan. Los datos, financieros, ratios, nombres, o posiciones en los organigramas, son solo atributos que añadir a cada relación. Y con esto hacer algo; pero algo útil, puesto que se tienen todas las piezas del puzle bien estudiadas.

Como intuyen, en esta disciplina la comprensión del entorno es un elemento esencial. Esta comprensión resulta de los procedimientos de monitorización pensados para obtener toda la información necesaria, a la que se le aplican parámetros de psicología social, porque el resultado del análisis:

- Depende de la cultura y de los valores, así como de los patrones mentales
- Se ve comprometida por los sesgos cognitivos
- Está condicionada por los conocimientos previos y la experiencia

Y TODOS ESTOS FACTORES ALTERAN, LIMITAN U ORIENTAN DICHA PERCEPCIÓN

El objetivo perseguido es determinar, respecto de sus propias fuerzas y debilidades, qué actitudes son las mejores de cara a tener éxito. O dicho en jerga de "Guerrero Económico": elegir las reglas de enfrentamiento.

Para algunos expertos en Guerra Económica, todo es hiper-competición; y esto implica un modo de actuación en el que la estrategia se basa en procedimientos estándar como:

1. Creación de esferas de influencia provisionales
2. Destrucción de la ventaja competitiva del adversario
3. Entender que las ventajas competitivas a largo plazo deben ser vistas como ventajas competitivas temporales y/o puntuales necesitando revisión cada poco tiempo
4. Por lo que se requiere el apoyo continuo de los flujos de información
5. Para determinar las derivas de los escenarios planteados
6. Y así moldear el presente para obtener el mejor futuro

Nosotros discrepamos de esta definición guerrera y abundamos en lo dicho en el anterior artículo: "En la guerra económica es posible respetarse mutuamente si la ganancia esperada es mayor que la que se podría obtener por enfrentamiento u otra forma de interacción económica. La ganancia puede no ser solo económica, sino que depende también del perfil empresarial y del de las personas que constituyen las organizaciones ya que las ganancias pueden ser subjetivas, psicológicas y no obligatoriamente ligadas a la avaricia sino ligadas a retribuciones emocionales."

Pero centrémonos en los tipos de posiciones estratégicas, porque de ellas dimanar las querencias hacia la "Guerra Económica" y son, quizás, las más representativas:

ENFRENTAMIENTO: modo natural para los defensores del concepto de Guerra Económica; para nosotros "depende": del análisis de información, de la evaluación del juego de actores y de impactos cruzados, de los escenarios obtenidos, del coste de las acciones estratégicas, de los perfiles existentes en el mapa de riesgos, de la evaluación prospectiva, etc.

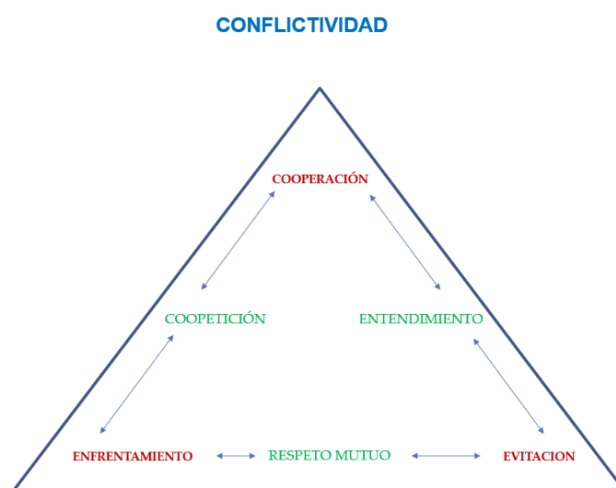
COOPERACIÓN: opuesta al enfrentamiento. Busca sinergias y complementariedad (verticales-proveedor/cliente), horizontales (otros competidores/sustitutivos). Sus formas son: alianzas, redes, filiales comunes, *partnership*, franquicias y licencias de explotación

EVITACIÓN: "donde estés tú, no voy yo"—"estrategia de océanos azules" o "nichos".

También existen "hibridaciones", como las siguientes:

COOPETICIÓN: competición ante cliente, pero colaboración en aspectos de negocio muy concretas, como en I+D, por ejemplo, o cooperación en cadena de valor y competición en zona geográfica...

RESPECTO MUTUO: Visible en competición multipunto. Firms encontrándose habitualmente, confrontadas siempre en diferentes situaciones y diferentes clientes (en cada uno de los cuales han vendido algo distinto de su *core*), lo que genera una fuerte interdependencia en donde la amenaza plausible de represalia existe.



ENTENDIMIENTO: ILEGAL, debido a las leyes que protegen contra acuerdos entre competidores en sus diversas formas.

Será el análisis multifaceta quien nos dirá qué opción es mejor elegir en cada caso, de qué depende la elección (para monitorizar las razones básicas de dicha elección y estar al tanto de modificaciones que puedan hacer que la mejor elección, en cada momento, sea otra), qué escenarios provocará esta actitud estratégica en los demás *players* y cómo se recolocarán los drivers del sistema.

Ya Sócrates enseñaba el “gnōthi seauton”: o conócete a ti mismo... Una persona que, en el sentido griego, se conoce a sí misma, será capaz de entenderse y de entender a los demás. Y también de comprender lo “que probablemente harán” puesto que los han circunscrito, tanto en tiempo histórico, como en términos culturales o de perfil de personalidad, en un punto inicial (estatus “hoy”). Y esto no es más que el punto 0 de la prospectiva estratégica. En un entorno VUCA, acrónimo de volatilidad (*volatility*), incertidumbre (*uncertainty*), complejidad (*complexity*) y ambigüedad (*ambiguity*), post-COVID, la capacidad de adaptarse mediante información fluctuante será la base del éxito.

A modo de ejemplo, a continuación, vamos a exponer un sector crítico a futuro, en donde intentaremos denotar la aplicación, en modo defensivo, de los conceptos antes citados.

5.2. La competencia por la más eficiente descarbonización

5.2.1. El contexto actual

Desde hace ya tiempo la cuestión del cambio climático, la defensa del medioambiente y la reducción de combustibles fósiles han dejado de ser un deseo de las agendas políticas a una evidente realidad cuyo impacto físico percibimos a diario. Desde otra perspectiva, la sucesión de distintas crisis en ciclos cada vez más abruptos y sostenidos ha acelerado la clara necesidad de sustitución de antiguos paradigmas y de formas de hacer que, empíricamente, han demostrado un deficiente funcionamiento. La lucha contra el cambio climático es también un cambio de modelo de crecimiento económico que sea sostenible a largo plazo, respetuoso con el entorno social, medioambiental y corporativamente responsable (ESG).

5.2.2. La empresa sostenible: *Sustainable Accounting Standards*

En su conjunto, los dirigentes empresariales reconocen que el criterio de la sostenibilidad está impactando profundamente en todos los aspectos de marketing, producción, diseño, venta, etc. Su importancia es tal que grandes empresas de nuestro país están vinculando parte de las retribuciones a la consecución de objetivos medioambientales, y someten su gestión al escrutinio de informes de sostenibilidad sobre aspectos no financieros (SASB o *Sustainability Accounting Standards Board*). Como indicaba Claude Revel, delegada interministerial para la inteligencia económica en Francia desde junio de 2013 hasta junio de 2015, “ninguna norma es inocente”; y aquí la influencia estratégica está en primera línea.

En este amplio contexto vamos a resaltar dos cuestiones importantes para alcanzar ese crecimiento sostenible y responsable que nuestra sociedad en conjunto y los propios inversores reclaman. Dichos factores son por un lado la necesaria descarbonización y electrificación de la actividad económica y por otro, la consecuente recolocación del capital (y del gasto público) en aquellas actividades sostenibles a largo plazo. Aquí encontramos el mejor disparo...

A modo de ejemplo, Larry Fink, CEO de BlackRock, en su tradicional mensaje anual a sus inversores señala la necesidad de reconocer el factor climático como un riesgo para sus inversiones especialmente a largo plazo. En un reciente estudio, la consultora Mac Kinsey señaló que conseguir la descarbonización de la actividad industrial al 50 o 60% es relativamente fácil y la opción económicamente más viable. En el mismo mensaje Larry Fink señala tanto el progresivo pero firme abandono de inversiones en productores de combustibles fósiles como la integración de criterios de ESG como requisitos para sus inversiones, en respuesta a la demanda cierta de las nuevas generaciones en búsqueda de un capitalismo más responsable e inclusivo.

5.2.3. Conexión con infraestructuras críticas. La necesidad crear un “Mapa de Riesgos” a varios niveles de vinculación.

Pese al camino que queda por recorrer, la dieta energética de las economías desarrolladas ha variado sustancialmente, al punto de que estudios recientes señalan que las energías renovables podrían producir más de la mitad de la electricidad mundial por 2035, a precios más bajos que la generación con combustibles fósiles.

De todas las revoluciones a las que se enfrenta España en esta próxima década, la electrificación de la actividad económica es la más disruptiva. Es la solución para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero producidas por la quema de combustibles fósiles, asegurando el suministro eléctrico. Europa quiere electrificar al menos el 60% de la economía en 2050 y así cumplir con una reducción de las emisiones en un 95%, y España debe alcanzar estos umbrales.

“En 2017, del consumo energético total en España, solo el 23% fue electricidad”, explica por su parte José María González Moya, director general de APPA Renovables, “y los objetivos que se pretenden alcanzar a 2030 o 2050 son muy ambiciosos, por eso el verdadero trabajo que tenemos por delante es la electrificación”. En los últimos diez años no ha aumentado ni ha disminuido sustancialmente el porcentaje de electrificación de la economía, al igual que la participación de las renovables en el mix de generación español.

Según el informe de la Comisión de Expertos presentado en la primavera pasada, el reto para el 2030 es aumentar en más de 40.000 MW la potencia renovable (4.000 MW eólicos y 38.400 MW fotovoltaicos). Este objetivo conlleva tres problemas:

- Técnico (cómo se desarrollan sistemas de almacenamiento y gestión de la demanda y oferta).
- Económico (cómo se financiará el proceso)
- Regulatorio (a qué precio debe estar el MWh en el pool de 2030 para retribuir a los inversores para esa capacidad instalada y que la industria española sea competitiva).

“Los retos a los que se enfrenta esa electrificación de la economía son numerosos, la integración de las tecnologías sostenibles, el refuerzo de las redes con las interconexiones, la digitalización del sector, la estabilidad de las redes o la flexibilidad para gestionar la demanda, entre otros», relata Milan Prodanovich, jefe de la unidad de sistemas eléctricos del Instituto IMDEA Energía. También señala “otros retos sociales o económicos como es la privacidad de los datos, la regulación que redefinirá los papeles de todos los participantes, el desarrollo de nuevos mercados de energía y de servicios y para todo ello, habrá que seguir invirtiendo en I+D+i, en redes más sostenibles, que desarrollen mecanismos avanzados para gestionar la cada vez mayor flexibilidad de la demanda.”⁴¹

Según los expertos, parece pues evidente que hay dos tipos de energía renovables que están llamadas a jugar un papel importante en el proceso de descarbonización y reducción de emisión de gases de efecto invernadero: por un lado, la energía solar y la eólica.

Si es este es el escenario, habría que diagnosticar cuáles son a su vez las infraestructuras básicas y los actores relevantes en ambos para la industria nacional. Tomando como ejemplo la energía solar y el gran desarrollo en nuestro país del mercado fotovoltaico, debemos trazar un mapa de las empresas suministradores principales de placas fotovoltaicas y asegurar su suministro en un primer nivel de competitividad, e integrarlas en la Estrategia de Seguridad Nacional. En un segundo nivel sería necesario conocer y asegurar el suministro a las empresas fabricantes de los elementos esenciales para su construcción y desarrollo empresarial, e integrarlas también en dicha Estrategia de Seguridad Nacional, por el riesgo integral de nuestro “castillo de naipes energético”. Y en este punto se encuentra “el mejor disparo” ...

Además, y con el fin de evitar el riesgo de depredación económica (Concepto de Seguridad Económica) debemos estar atentos a quién está desarrollando nuevas tecnologías de almacenamiento de energía solar, transporte y puntos de conexión y de entrega, las cuales están sujetas a la misma problemática. Una detección

41 A power company’s potent vision: From neutral to negative emissions. McKinsey & Company

temprana de estas tecnologías nos permitiría acceder a ellas y protegerlas de influencias externas que comprometan su propiedad y/o su viabilidad.

En suma, “el mejor disparo al punto más débil”, posible para actores externos maliciosos, estaría en actuar sobre vínculos débiles prácticamente invisibles de la cadena de valor aguas arriba, al controlar la producción tecnológica. Es lo que debemos evitar mediante nuestro Sistema de Inteligencia Económica para, en este caso, activarlo en labores de contrainteligencia en la protección de nuestro sistema energético a futuro.

Se trata de asegurar que la cadena de valor pueda dirigirse hacia la sostenibilidad. Para ello en el camino de la electrificación hemos de pasar de la conocida y anhelada gestión “just in time” al “just in time and just in case”. Diseñar un mapa de riesgos de los factores claves de su desarrollo, lo que nos permitirá la protección a largo plazo de intentos de control externos, de algo esencial para la competitividad económica de nuestra industria como la energía limpia. Sin duda esta tarea, además, puede favorecer la más pronta y cuidadosa sustitución de tecnologías hacia la electrificación.

En la medida que demos respuesta y seguridad a dicha cadena valor evitaremos la recolocación de la inversión en otros mercados que den respuesta a los interrogantes propios de los estándares ESG y con ello la recuperación de la actividad post COVID-19

5.2.4. Concepto de cadena de riesgo en infraestructuras energéticas críticas y subcríticas. La monitorización de los “escenarios catastróficos”

Los sistemas están cada vez más interrelacionados y son interdependientes, de nada sirve proteger al 100% un activo si se deja la cadena de relaciones de dependencia funcional desguarnecida aguas arriba y/o aguas abajo. ¿Cómo reaccionaría un sistema tan interrelacionado si se le ataca desde diversos puntos, aprovechando debilidades estructurales, de formas distintas, de formas híbridas y asimétricas simultáneamente? Con pocas acciones ¿se conseguirían grandes resultados?

Para poder circunscribir la complejidad de las relaciones de dependencia directas e indirectas se ha pensado que segmentar dicha complejidad por ámbitos era suficiente (Ciberseguridad, Seguridad Corporativa, Estrategia, compras, ventas...), y se han implantado procedimientos y protocolos de seguridad estancos entre sí, pero útiles para ataques directos abarcables. Por esto encontramos tantos tipos de procedimientos y metodologías de análisis de riesgo; varios para cada ámbito, compitiendo entre sí, ninguno suponiendo un estándar y por tanto impidiendo la inserción en un método global mayor.

No obstante, los agentes maliciosos no son estúpidos: comprenden las interrelaciones y analizan cómo caerá el castillo de naipes actuando un poco aquí, un poco allá... Y como conocen los protocolos, anticipan cómo bascularán las defensas en cada caso. Pueden abarcar la complejidad de las interrelaciones y actuar. Y aprovechan la hiper-especialización que provoca daltonismo analítico y falta de visión global.

Se podría evitar, no obstante. Para que no nos sorprendan es conveniente, si no clave, mapear estas interdependencias. Con este mapa de actores y sus relaciones, hacer escenarios, y focalizarnos exclusivamente en los de, por defecto, baja probabilidad, pero con un impacto crítico: los famosos “eventos ligados a la extinción” pero pensados ahora para estructuras económicas geográficas críticas.

Para estos escenarios, llamados “catastróficos” que nadie puede prever salvo que se usen las técnicas prospectivas adecuadas (la mejor forma de tener buenas ideas es tener muchas ideas...), se genera lo que se denomina “árbol de indicadores” (que vendría a ser una [espina de Ishikawa](#) invertida) en donde se lista qué debe darse para que “A” ocurra, “B” ocurra”, “C” ocurra; y si “A”, “B” y “C” ocurren es que nuestra catástrofe está cercana. Pero no solo: veríamos qué “A₁” debe darse, qué “A₂” y/o qué “A_n” deberían darse para que “A” se dé. Y así sucesivamente hacia atrás con cada indicador. En este momento entra la Inteligencia, y coloca captosres de información para cada indicador y sub-indicador, poniendo mayor énfasis y recursos en los indicadores de mayor valor diagnóstico de ocurrencia del escenario catastrófico. En resumen, controlamos las bifurcaciones en donde, si pasa algo, es síntoma de catástrofe. Y lo normal es que nadie pase por esas bifurcaciones, por suerte... La conclusión es que de esta forma ni sobrevaloraremos ni infra-

valoraremos las probabilidades de que escenarios catastróficos se den; porque dicha probabilidad será irrelevante en la medida en que vigilamos sus factores claves de ocurrencia... De cara a justificar un sistema tan poco prolífico en resultados: que no haya una información es ya una información; en este caso sería bueno que no haya señal alguna, síntoma de que todo está bajo control.

No sería estúpido tampoco, efectuar Juegos de Guerra y simulaciones basadas en *Threat Analysis Frameworks* para cada sistema, subsistemas e intersistema... Entender qué pueden hacer mis enemigos contra mí me permite anticipar la consecuencia peor de un ataque logrado y establecer los sistemas de mitigación y recuperación adecuados al golpe más duro. Si la infraestructura a proteger lo merece, claro...

5.3. Indicadores, o alertas tempranas, a considerar.

En este mundo post-COVID que vamos a vivir, sin duda tendrá paradigmas nuevos. Pero las alertas a generar no serán diferentes a las que habríamos tenido que configurar de todas formas. Lo que hace esta crisis es volver los indicadores más evidentes; antes no los habríamos considerado, pero ahora parecen diáfanos. Es, por tanto, buen momento para no perder el tiempo y ponerse a ello: más adelante, cuando todo se haya tranquilizado, no lo veremos tan claro. Y es que, al someter a tantísima tensión a los sectores económicos, los puntos de rotura se vuelven más explícitos. No obstante, el método era, es, y seguirá siendo el mismo; aprender desde el dolor solo lo hace más fácil explicar.

Es importante ser poco creativo en la elaboración de los escenarios y sí ser sistemático. La creatividad la deberemos tener para imaginar lo que nuestros atacantes podrían hacer con los flancos que les tendemos: motivo, medio y oportunidad, *qui prodest*, etc. No obstante, cuando cruzamos ambos mundos, tampoco queda tanto por imaginar si hemos sido sistemáticamente sistemáticos. Simplemente hay que pensar en ... todo:

- Acciones de desestabilización a nivel corporativo propiciado por la Crisis COVID, en organizaciones del mapa de riesgos que se ha elaborado.
- Como la mejor forma de controlar algo es poseerlo: Detección de intenciones de desinversión propiciadas por tensiones corporativas (sería el indicador “C_n”), ventas, M&A y *carve-outs*, o etc....
- Integraciones aguas arriba o abajo: control de la cadena de valor.
- Detección de acciones de lobby malicioso con objetivo de provocar spin-off en organizaciones claves que no habían previsto desinvertir...
- Patentes y Propiedad Intelectual
- Ciberataques & riesgo *insider*
- Normas & estándares no inocentes
- Políticas y tendencias no inocentes: rumores maliciosos, *fakenews*, modas que a alguien aprovechan...
- Fondos de Inversión agresivos yendo a por targets bien concretos
- Etc.

5.4. Apertura a futuro

Si monitorizar la ocurrencia o no de los indicadores de riesgo ligados a los escenarios catastróficos no supone mucho esfuerzo económico puntual de set up, puesto que al fin y al cabo vigilamos indicadores finitos y limitados, la monitorización continuada (inteligencia de alertas) tampoco es el problema. Por definición, y si todo va bien, las activaciones deben ser 0. Sin embargo, la concepción de este sistema de sistemas y el análisis de las interrelaciones requerirán grandes esfuerzos de obtención de información, muchos galones, muchas reuniones y muchos expertos en prospectiva estratégica trabajando juntos. Por nuestra experiencia, para

cosas similares en ámbitos locales (Inteligencia Territorial) el primer resultado se obtiene al cabo de 6 meses, el sistema está operativo al cabo de un año y la estructura es plenamente funcional, afinada, iterativa y auto-alimentada entre dos y cinco años desde concepción.

Para ganar tiempo sería útil contar con la ayuda de una ley ligada a la Seguridad Nacional que “designa voluntarios” en las organizaciones ligadas al mapa de riesgos en sus varios niveles de relación con el activo a proteger, de forma que se obtenga la “colaboración” de dichas organizaciones; o de otra forma esta labor será más una remasterización del “Mito de Sísifo” que un objetivo plausible. Pero entendemos que es el precio que pagar para este grado de protección.

Soñemos un poco: una vez los escenarios catastróficos cubiertos, el mapa de riesgos establecido, la recolecta de inteligencia activada entregando 0 alertas como síntoma de que todo va bien, es el momento de la seguridad económica disuasoria. Produzcamos hoy nuestro mejor mañana, entendiendo cómo son los castillos de naipes de los demás y actuemos sobre ellos: Teoría de los Juegos, concepto MAD (*Mutual Assured Destruction*) sobre la mesa y acción hacia la obtención de un posicionamiento de fuerza en los tableros económicos mundiales. Y si a alguien no le gusta, peor para él; esto es España, señores.

6. Due Diligence de Integridad y Compliance en el ámbito de las transacciones

Balbino Prieto Alda

Presidente de Anthelex International y Nova International

Presidente de Honor del Club de Exportadores e Inversores

La actual crisis económica provocada por la pandemia del COVID-19 va a traer consigo que muchas empresas se vean en la necesidad de llevar a cabo fusiones o alianzas. Esta estrategia puede servir para crecer, para reestructurarse o para facilitar la generación de liquidez mediante la realización de activos

Sin duda, su objetivo es preservar su sostenibilidad a corto plazo mediante inyecciones de liquidez, pero a medio plazo también puede facilitar el acceso a nuevos mercados o a un *know how* innovador, reduciendo el riesgo y mejorando de su posición competitiva.

En todos estos procesos se considera crucial la aplicación de las técnicas habituales y ya desarrolladas en una *Due Diligence* Legal y Financiera. No obstante, las empresas y sus asesores, en muchas ocasiones, no son conscientes que concentrar el esfuerzo en el área legal y económico-financiera puede sesgar el análisis de la situación en su conjunto. Estos sesgos podrían inducirnos a una toma errónea e imprudente de decisiones.

La existencia de un contexto de crisis empresarial susceptible de ser caldo de cultivo del fraude y la responsabilidad penal tanto de las personas jurídicas como de los responsables empresariales. Especialmente si se tienen en cuenta las normativas y estándares internacionales en materia de *Compliance*, sanciones internacionales, etc.

Las causas de fracaso en los procesos de fusión o alianzas son sin duda muy diversas, si bien existe un amplio consenso sobre la frecuencia con la que se olvidan importantes parámetros de análisis: verificar todas las magnitudes clave (selección del socio, tipo de acuerdo, nivel de complejidad contractual y formación del equipo), identificar los posibles problemas de integración y, considerar escenarios alternativos a los que intuitivamente se consideran más probables y/o más peligrosos.

Para el análisis y prevención de estos riesgos se considera necesaria la realización de una ***Due Diligence de Integridad, Reputación y Compliance (DDI)*** y el análisis de riesgos del entorno de la empresa a analizar.

La DDI puede englobar, a modo ejemplo, tanto en operaciones en nuestro país como en el exterior, los siguientes puntos de interés en un proceso de adquisición o alianza empresarial:

- En relación con los consejeros, accionistas y ejecutivos de la empresa objeto de adquisición, sería necesario un análisis de sus antecedentes profesionales, vínculos, capacidades, reputación, solvencia e integridad, estilo de gestión, liderazgo y toma de decisiones.
- En relación con la empresa objetivo de la adquisición:
 - Análisis de reputación e imagen pública y de antecedentes operativos (incluido su entorno) y contraste de la desinformación existente.
 - Revisión de la cultura corporativa y del grado de implicación en materia de *Compliance*, en especial, en los ámbitos con mayor riesgo dependiendo de la actividad de la empresa.

- Investigación y comprobación de datos legales y financieros, rastreo de incidencias y vulnerabilidades, revisión de activos intangibles, cargas, deudas, chequeo de procesos judiciales abiertos/latentes y de reclamaciones de determinados colectivos e indagación de conflictividad laboral actual o latente.
- Evaluación de su posicionamiento en su sector y área geográfica en la que opere y verificación de su nivel de relación con grupos de interés (reguladores, medios, socios...).
- Estudio del entorno empresarial y vinculaciones.
- Chequeo de los riesgos del entorno en el que opera, hoy en día más si cabe con la Covid-19. En especial, los riesgos políticos relacionados con sus efectos en de las incertidumbres regulatorias y los riesgos económicos (por ejemplo, acciones de proteccionismo, revisión de los programas de inversión pública, solvencia, etc.).

En conclusión, debemos ser conscientes de que la *Due Diligence* de Integridad es actualmente en muchos casos una práctica todavía pendiente de ser utilizada por la empresa española y en cambio, muy habitual fuera de nuestras fronteras. Esta circunstancia nos hace más vulnerables ante riesgos que posteriormente inciden en el fracaso de las operaciones.

© Anthelex International 2020

7. Dirigiendo las Operaciones en un entorno de pandemia y con vistas al futuro inminente

Eva Ballesté Morillas

IE Business School

Responsable del área de componentes y reparaciones

Alstom Transporte

La Dirección de Operaciones ha sido tradicionalmente el corazón de una compañía y ha ido muy unida a importantes desarrollos históricos desde la Revolución Industrial hasta la actualidad, marcada por la concienciación de la responsabilidad social. Las medidas de confinamiento y distanciamiento social han evidenciado la necesidad de usar las nuevas tecnologías para poder preservar la economía en un contexto tan sumamente complejo y de incertidumbre. Y no parece que la situación vaya a cambiar en el corto plazo.

Seis meses después desde que empezara la pandemia se sigue investigando sobre el Covid-19, del que se conoce algo más⁴² que en la primera ola, pero todavía no hay vacuna/s, aunque sí algo más de esperanza sobre el éxito técnico de las misma/s. La OMS ha revelado las 9 vacunas que iban más avanzadas (o en fase III) y en ellas aparecía la de la Universidad de Oxford y Astrazeneca, la de Pfizer, y la de Moderna, entre otras. En relación a cuándo empezó la segunda ola, no parece haber paridad de criterios, pero lo cierto es que en la primera semana de octubre del año 2020 los datos oficiales publicados arrojaban un balance de 35,8 millones de personas infectadas y 1,05 millones de personas fallecidas.

Hoy, el estudio de las operaciones pasa por el análisis de las interacciones de la empresa con su entorno y la cohesión en el ámbito interno de forma que se disponga de un sistema eficaz de respuesta al cambio. Ya decía Dña. Petra Mateos⁴³ en el año 98: “el estilo de dirección de las compañías necesita ser contingente y adaptativo” y ponía en valor la necesidad de dotar de flexibilidad a las organizaciones y la dirección del trabajo, creando redes de compañías.

Hoy, la Dirección de las operaciones centra sus esfuerzos en la importancia de tener una buena cadena de suministro. La cadena de suministro es una filosofía de trabajo que integra funciones y procesos dentro y entre compañías, buscando optimizar todo el proceso de fabricación, suministro, programas de fabricación, almacenaje y distribución.

En este sentido cabe destacar que la cadena de abastecimiento o *supply chain* juega un papel esencial pues es un proceso global y cada vez más estratégico y es a la vez un poderoso generador de ventaja competitiva.

Hoy, empresas multinacionales como grupo Inditex en el sector textil o Toyota en el automovilístico tienen muy claro que el mayor valor que pueden aportar a su negocio es la excelencia en la gestión de su cadena de suministro y saben que ésta es una clara ventaja competitiva frente a sus rivales en el mercado.

Lo que se observa en la actualidad es que la industria persigue la reducción de costes, la respuesta ágil y la mejora de la calidad. Es decir, está buscando mejoras en la capacidad de competir.

En el escenario Covid-19, las operaciones han centrado su objetivo en seguir optimizando la *supply chain* o cadena de abastecimiento tal y como venían haciendo en los últimos años. Lo novedoso es que están

⁴² En octubre de 2020 no se ha confirmado oficialmente que el virus pueda transmitirse por aerosoles, aunque cada vez más científicos consideran que sí se transmite por el aire (a modo de ejemplo destacar la carta publicada en las últimas semanas en la prestigiosa revista “*Science*”).

⁴³ “Dirección y objetivos de la empresa actual”, editorial universitaria Ramón Areces, 1ª ed, 1998. ISBN 8480042796.

elaborando fuertes planes de gestión de riesgos que anteriormente no se planteaban. Es decir, las empresas han apostado por estudiar infinidad de escenarios atendiendo a la realidad del escenario de crisis provocada por la pandemia. Estos escenarios estudian especialmente, las siguientes variables: la gestión de la demanda con una mayor planificación y el análisis de desviaciones, la selección y seguimiento exhaustivo con criterios multivariantes de los proveedores, la externalización de los servicios de transporte y logística, la aplicación de penalizaciones por contrato en casos de incumplimiento, el incremento de cláusulas en los contratos para mitigar riesgos operativos, control de inventarios en menores plazos y de forma recurrente (objetivo permanente de reducción de stocks), seguimiento y optimización de caja.

La competencia está estimulando a las compañías a identificar nuevas formas de organización del trabajo que posibiliten mejorar todas y cada una de las etapas comprendidas en la cadena de suministro. Se sigue apostando por una fuerte estandarización de procesos y por la introducción de las nuevas tecnologías para lograrlo. Para lo anterior, una variable clave es la transformación digital de la cadena de suministro. Esta transformación ha sido magistralmente tratada por la consultora AT Kearney (2016) en donde explican que se necesita para poder digitalizar de forma efectiva la *supply chain*: lo denominan los factores facilitadores tecnológicos. Estos factores facilitadores, conducirán a obtener ventajas competitivas en coste y diferenciación. La digitalización se presenta, por tanto, como un claro y efectivo proceso para innovar, mejorar y generar valor (El *nanotech* y la impresión 3D, los sensores, el *big data*, la robótica, los servicios en la nube, los dispositivos, entre otros).

Todo lo anterior nos lleva a visualizar un Ecosistema Digital que vendrá marcado por una mejor eficiencia operativa y un mejor posicionamiento competitivo empresarial algo que se está reforzando con el escenario Covid-19 y que se seguirá afianzando en la post-pandemia.

Y dentro de los conceptos unidos a las Operaciones y a la cadena de suministro, que cobra especial interés en los últimos tiempos, es el de calidad. Este concepto ha ido evolucionando no solo a medida que cambian los sistemas productivos adaptándose a las nuevas tecnologías sino también a medida que ha ido cambiando la percepción del producto por parte del cliente.

Cuando tradicionalmente se pensaba en el concepto de calidad de un producto, en la mayoría de las ocasiones venían a nuestra cabeza criterios subjetivos como la belleza o el lujo. Conforme a estos criterios (ciertamente con el Covid-19 cambian los parámetros del lujo para el consumidor), un bolso Louis Vuitton a modo de ejemplo, significa calidad del diseño de bolsos, Channel en cosmética y perfumería y Audi en calidad de vehículos.

El termino calidad para los expertos solo significa una cosa en los distintos escenarios: que el producto cumple con las especificaciones técnicas diseñadas por los ingenieros y los directivos y dentro de la legislación correspondiente.

Además, como se puede fácilmente comprobar, era frecuente antes de la pandemia comprar productos cuya duración era increíblemente reducida. Era difícil pensar que con los altos estándares de calidad que las compañías son capaces de ofrecer, se estuviera ante productos que cada vez duraban menos. En dicho contexto, la calidad parecía estar desvinculada de la duración de la vida útil de un producto.

La Obsolescencia programada era una planificación intencionada del fin de vida útil de un producto, de modo que, tras un periodo de tiempo decidido por el fabricante durante la fase de diseño de dicho producto, este resultase inservible.

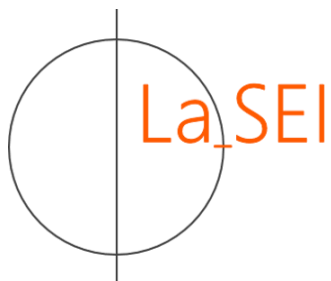
En el nuevo contexto, están acelerándose cambios que habían empezado antes de la pandemia pero que con la misma se agudizan: el cliente cada vez más quiere productos sostenibles. Lo anterior da poco recorrido al concepto de lujo que tradicionalmente se consideraba y al concepto de obsolescencia programada (con la consecuente generación de residuos y emisiones hoy más que cuestionada).

La Dirección de operaciones hoy, tiene un papel protagonista en contemplar la sostenibilidad como clave estratégica de futuro. Solo aquellas empresas que sigan principios de gestión sostenible podrán sobrevivir. Los procesos productivos deben ser más eficientes, eficaces, y que no contaminen el medio ambiente.

Es importante que las compañías empiecen a insertar el reciclaje en su cadena de valor y logren hacerlo rentable desde un punto de vista económico pues deberán repercutirlo como el resto de costes al precio final del producto.

Pensamos que cuanto antes las empresas desarrollen innovación en este campo antes habrán dado con una ventaja competitiva. En este sentido, la economía circular es una alternativa pues supone una utilización más eficiente de los recursos y una disminución del consumo energético. Surge así la ecología industrial, una nueva forma de producción orientada a la protección del medio ambiente. No olvidemos que, en pleno confinamiento, los satélites seguían tomando fotografías para observar especialmente los siguientes aspectos: la seguridad alimentaria, el fuego, la calidad del agua y aire, las nubes, la contaminación y los ecosistemas acuáticos. Lo anterior, revela que la observación al impacto de la pandemia no centra el discurso exclusivamente en impactos ambientales, económicos y sociales de la Covid-19.

En este nuevo contexto, la economía lineal juega un papel cada vez más esencial. Las compañías cada vez consideran más críticos los criterios conocidos como ESG (ambientales, sociales y de gobernanza) como herramientas para impulsar la estrategia de crecimiento de las compañías del futuro inminente. En este contexto la transformación digital de la *supply chain* permite dar respuesta ágil al cliente incluso ante problemas tan complejos como un escenario de crisis por pandemia. En esta nueva realidad, normalidad, o sencillamente escenario, la dirección de las operaciones deja de configurarse como una dirección táctica para ser cada vez más estratégica en la que las organizaciones deberán esforzarse hacia un profundo cambio cultural que exigirá ser innovador, eficiente y orientado al cliente. La tecnología va a ser el perfecto catalizador para seguir generando riqueza, salud, bienestar y competitividad en las empresas y para los distintos grupos de interés del futuro inminente. La cadena de suministro juega un papel esencial en asegurar la supervivencia de las organizaciones.



Reports de Inteligencia Económica y Relaciones internacionales

[ISSN 2660-7352]

PUBLICACIONES DE LA ESCUELA DE INTELIGENCIA ECONÓMICA DE LA UAM



La SEI

School of Economic Intelligence

Escuela de Inteligencia Económica

Universidad Autónoma de Madrid