



EL RETO DE LA UNIVERSALIZACIÓN DE LA BANDA ANCHA

ARTÍCULO ORIGINAL: Wolfgang Briglauer, Stefan Frübing e Ingo Vogelsang.

RESUMEN Y COMENTARIO: Joan Calzada.

SÍNTESIS: La promoción de las nuevas redes de banda ancha requiere desregular el servicio y utilizar subsidios públicos para cubrir las áreas no rentables.

Existen tres políticas para impulsar el despliegue de las nuevas conexiones de banda ancha: regular las condiciones de acceso de los nuevos operadores a las ya existentes; liberalizar completamente el mercado, supervisando su buen funcionamiento, y fomentar la inversión en áreas poco lucrativas. A partir de la reciente literatura económica, los autores evalúan estas estrategias y ofrecen recomendaciones.

LOS CONOCIDOS IMPORTAN MÁS QUE LOS CONOCIMIENTOS

ARTÍCULO ORIGINAL: Seth D. Zimmerman.

RESUMEN Y COMENTARIO: Manuel Bagüés.

SÍNTESIS: Las universidades de élite chilenas perpetúan la falta de movilidad social en el acceso a los puestos de alta dirección.

Aunque Chile es un caso especial, en muchos otros países existen centros selectos de educación superior que atraen a los mejores estudiantes. Los jóvenes de clase alta que ingresan en estas instituciones suelen desarrollar una carrera profesional de éxito. Sin embargo, los de origen modesto a menudo fracasan, porque no consiguen hacer los contactos profesionales adecuados durante su estancia en la universidad.

| OTRAS IDEAS DE INTERÉS |

IGUALDAD EN CONSUMO DE DISPOSITIVOS ELECTRÓNICOS. Charles He. El gasto en este tipo de bienes es bastante más equitativo que la distribución de la renta. **¿POR QUÉ AÚN HAY VARIACIONES EN EL PRECIO ONLINE DE UN PRODUCTO IDÉNTICO?** John Morgan, Zemin (Zachary) Zhong y David Ong. Contra lo que suele afirmarse, Internet no garantiza una competencia perfecta.

INCENTIVOS MATERIALES FRENTE A PSICOLÓGICOS. Rachel Griffith, Stephanie von Hinke Kessler Scholder y Sarah Smith. La importancia de los alicientes subjetivos en las políticas públicas es relativa.

EFFECTOS COLATERALES DEL VETO A UN IDIOMA. Vasiliki Fouka. Favorecer la autonomía lingüística de las minorías aumenta la cohesión social.

EL LIBRO DEL MES

Thieves of State. Why Corruption Threatens Global Security (Saqueadores de Estado: Por qué la corrupción amenaza la seguridad global), de Sarah Chayes.



Estimado amigo:

La banda ancha plantea retos de futuro ya en el presente. El primer *paper* que aquí presentamos analiza y evalúa tres posibles políticas. La principal conclusión es que la promoción de estas redes requiere una amplia desregulación y, sólo para cubrir las áreas no rentables, el recurso a subsidios públicos.

El segundo análisis extenso versa sobre cómo las universidades de élite crean conexiones para los altos directivos. En el caso chileno estudiado, este sistema perpetúa la falta de movilidad social en el acceso a los puestos de alta dirección.

Incluimos cuatro ideas cortas. La primera revela que el consumo de bienes electrónicos resulta mucho más equitativo que la distribución de las rentas. En segundo lugar, aportamos un buen ejemplo de la paradoja que supone que, en Internet, se mantenga la «dispersión de precios». La tercera aborda cómo, en las políticas públicas, los incentivos materiales tienden a pesar más que los psicológicos. Por último, un caso histórico pone de manifiesto que preservar o impulsar la autonomía cultural de las minorías aumenta la cohesión social.

En este número del Observatorio de las Ideas introducimos una novedad: el resumen de un libro de interés de reciente o próxima publicación fuera de España. No se trata de una crítica, sino de una reseña cuya lectura permite conocer sus ideas esenciales. Para estrenar la sección, hemos elegido una obra de Sarah Chayes, quien, partiendo de su experiencia en Afganistán, explica por qué la corrupción amenaza la seguridad global.

Espero haber despertado su interés. Con mis mejores saludos,

Andrés Ortega

Director

EL RETO DE LA UNIVERSALIZACIÓN DE LA BANDA ANCHA

- **Publicación:** «The Impact of Alternative Public Policies on the Development of New Communications Infrastructure – A Survey», *ZEW Discussion Paper* 15-003, Centre for European Economic Research. Descargable en el siguiente enlace: <http://goo.gl/ciLM7H>.
- **Wolfgang Briglauer** y **Stefan Frübing** son investigadores del Centro para Investigación Económica Europea (ZEW, Mannheim, Alemania); **Ingo Vogelsang** es catedrático de Economía de la Universidad de Boston (Massachusetts, EE UU).

LA IDEA

Resumen: La promoción de las nuevas conexiones de banda ancha requiere desregular el servicio y utilizar subsidios públicos para cubrir las áreas no rentables.

Uno de los debates más importantes que se están produciendo en el mercado de las telecomunicaciones es cómo incentivar la inversión en las nuevas redes de fibra óptica (Next Generation Access Networks, NGA), que ofrecen el ancho de banda necesario para prestar servicios multimedia como la televisión a la carta, la de alta definición o los servicios web 2.0. Los defensores de su despliegue a gran escala argumentan que las NGA generarán un gran número de empleos relacionados con las tecnologías de la información y las comunicaciones, además de espolear la productividad y el crecimiento del PIB. Sin embargo, para los operadores privados, la rentabilidad de las inversiones depende de las características del mercado y de la forma en que se regule el acceso de terceros a sus infraestructuras.

A partir de la literatura económica teórica y empírica, los autores de este *paper* examinan las tres grandes políticas públicas que se han utilizado en los últimos años para incentivar la inversión en las telecomunicaciones. En Estados Unidos, el país donde más se ha desarrollado con este fin, el mercado se desreguló hace una década y actualmente son las empresas privadas las que deciden cómo y cuándo gastar en ellas. En la Unión Europea existe una tendencia a la liberalización, pero todavía se regula el acceso de los nuevos operadores a las redes de los ya establecidos, con el objetivo de favorecer la competencia. Finalmente, en el Este asiático, el mayor éxito en el despliegue de redes de fibra se ha registrado allí donde más se han utilizado las ayudas públicas.

Uno de los aspectos más controvertidos planteados en el artículo es si las NGA deben estar sujetas al mismo tipo de obligaciones de acceso que se han aplicado tradicionalmente a las redes de telecomunicaciones. En Europa, después de la liberalización de 1998, las autoridades reguladoras establecieron unos precios de acceso orientados a los costes para que los nuevos operadores pudiesen utilizar las conexiones ya existentes. Esta estrategia generó un rápido desarrollo de la competencia, aunque, posiblemente, a costa de reducir la inversión. En el caso de las NGA, la Comisión Europea está utilizando un enfoque parecido –si bien, según los autores, las medidas son menos ventajosas para las nuevas compañías que las adoptadas con la primera generación de banda ancha–. Este ajuste está en consonancia con

las recomendaciones de la literatura teórica. En términos generales, los artículos revisados por estos dos economistas demuestran que el bienestar social y las inversiones aumentan cuando se establecen precios y condiciones de acceso restrictivos, se fijan precios diferentes en cada área geográfica, según su rentabilidad, o se desregulan temporalmente los precios («vacaciones regulatorias»). Algunos modelos teóricos también revelan que, si se introducen unos precios de acceso elevados para la vieja tecnología, se favorece la inversión de los nuevos operadores en NGA, si bien puede reducir la de los tradicionales.

La segunda política analizada consiste en liberalizar el mercado y eliminar las obligaciones de acceso a las NGA. La literatura muestra que esta estrategia puede impulsar la inversión, pero los autores indican que debe ir acompañada de una supervisión efectiva de la competencia y de medidas que permitan a los operadores cooperar en la construcción de nuevas infraestructuras. Los proyectos de coinversión solucionan uno de los inconvenientes más importantes de la desregulación: la duplicación innecesaria de redes. La contrapartida es que la cooperación facilita la colusión en otros aspectos del negocio.

Finalmente, el ensayo evalúa el empleo de subsidios para cubrir las llamadas «áreas blancas» (no rentables) del mercado. La financiación pública de las NGA puede ser recomendable si éstas producen externalidades positivas en los principales sectores de la economía. No obstante, los estudios empíricos consultados no muestran que los efectos producidos por la primera generación de banda ancha hayan sido tan intensos como para justificar ahora un gran esfuerzo del sector público. También se señala el peligro de que las subvenciones desplacen la inversión privada y alienten iniciativas ineficientes debido a problemas de asimetría de información, mala asignación de riesgos y conflicto de intereses entre Administraciones.

Después de examinar con detalle las investigaciones económicas sobre este tema, los autores sugieren que –teniendo en cuenta los costes, la demanda y las externalidades generadas por los proyectos– las ayudas públicas deben centrarse en las «áreas blancas». La reglamentación del acceso debe limitarse a dichas zonas y a las «áreas grises», donde sólo los monopolios o la coinversión pueden generar inversión privada. Finalmente, la desregulación del mercado puede aplicarse en las «áreas grises» cuando exista competencia potencial y la política de defensa de la competencia sea fuerte; y, en las «negras», en caso de que haya varios operadores rivales independientes operando.

COMENTARIO

Por **Joan Calzada**, profesor de Economía de la Universidad de Barcelona.

«Estados Unidos está muy por delante de Europa en términos de cobertura total y rural en NGA y LTE (Long Term Evolution, Evolución a Largo Plazo)».

La liberalización de las telecomunicaciones iniciada a finales de los años 80 se basó en la idea de que las fuerzas del mercado podrían compensar la pérdida de las economías de escala producidas por la ruptura de los monopolios nacionales. El hecho de que el fuerte progreso tecnológico de las décadas anteriores no hubiera conseguido eliminar los elementos de monopolio natural en el sector no fue obstáculo para la desregulación, ya que existía una gran demanda de servicios nuevos y sofisticados que aquéllos no podían satisfacer de forma eficiente. Se creía que la competencia los mejoraría y traería ganancias de eficiencia y menores precios.

El éxito de esta política es evidente. En las dos últimas décadas, se han popularizado la telefonía fija, el móvil e Internet. Hoy en día, es posible acceder a un gran número de servicios y aplicaciones web 2.0 gracias al despliegue de la banda ancha fija y móvil. Por otro lado, los consumidores se han beneficiado de importantes reducciones de precios. Nada que ver con lo ocurrido en otros servicios públicos, como la electricidad.

Es importante destacar que esta transformación del mercado se ha realizado a partir de las redes heredadas de los antiguos monopolios. Las redes se han modernizado gracias a tecnologías como el xDSL, pero la conexión entre la centralita local del operador y el hogar del consumidor continúa siendo el par de cobre instalado en la época del monopolio. Esta situación ha facilitado la regulación del sector.

En Europa, después de la liberalización, se permitió que los nuevos operadores utilizaran las redes existentes a cambio de un precio de acceso. Se puede argumentar que esta política desincentiva la inversión, aunque existen estudios empíricos que muestran que los reguladores redujeron dichas tarifas cuando vieron el escaso caudal financiero que llegaba al mercado. La consagración de esta política se produjo con la desagregación del bucle local de 2001, que autorizó a las nuevas compañías a instalar sus equipos en las centralitas locales de los operadores establecidos. Gracias a ello, prácticamente todos los hogares pudieron contratar el servicio de voz y la banda ancha fija con un proveedor alternativo.

En Estados Unidos la evolución fue muy diferente. A la liberalización le siguió un fuerte proceso de concentración que ha llevado a que, en muchas zonas, exista un duopolio formado por un operador de telecomunicaciones y otro de cable. Las obligaciones de acceso se eliminaron en 2004 y en la actualidad las posibilidades de elección de los consumidores son muy limitadas.

Tanto en EE UU como en Europa, el reto ha aparecido cuando la banda ancha de primera generación se ha visto incapaz de responder al gran volumen de tráfico y a las exigencias generadas por los nuevos servicios de comunicaciones. La solución técnica son las NGA. La pregunta es: ¿cómo se puede impulsar la construcción de una red que tiene características de monopolio natural si el mercado está liberalizado? Briglauer, Frübing y Vogelsang sugieren implantar un modelo regulatorio que se adapte a las circunstancias económicas de cada área geográfica. Se trataría de incentivar la inversión privada en las zonas rentables e inyectar fondos públicos en las zonas de baja demanda y/o altos costes.

«Todos los estudios empíricos sobre la UE muestran que la regulación del acceso ex ante o la competencia en servicios tiene un impacto negativo en el despliegue de las NGA».

«Las autoridades cada vez están más interesadas en utilizar las infraestructuras de banda ancha de alta velocidad para atraer y retener empresas y aumentar la competitividad de sus países, regiones y municipios».

En España, un informe de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, de 2014, muestra que el porcentaje estimado de la población con disponibilidad en su zona de alguna red NGA fue del 49,4 % en 2013, frente a un 41 % en 2012. En los municipios de 100 000 habitantes o más, la cobertura superó el 60 % (83,1 % en Barcelona y 81,5 % en Madrid). En cambio, las cifras son sustancialmente menores en las localidades pequeñas. Por ejemplo, en las que tienen entre 5 000 y 10 000 vecinos, la proporción fue del 26,3 %.

Existen algunas actuaciones posibles para mejorar esta situación. Una de ellas es aumentar la inversión pública en las «áreas blancas», pero la rápida expansión de la cobertura y las graves dificultades financieras que atraviesa el país desaconsejan utilizar esta estrategia, al menos por el momento. Otra posibilidad consiste en desarrollar medidas que reduzcan los costes de los operadores, como la compartición de infraestructuras o la creación de un mercado digital europeo que aumente la escala de las empresas proveedoras. También se pueden endurecer las condiciones de acceso a las redes para aumentar la rentabilidad de las inversiones, pero hay que tener claro que esta solución afectará a la competencia y aumentará los precios. Es cierto que en Estados Unidos el mercado está desregulado y la inversión per cápita duplica la europea, pero también que los precios de la banda ancha en aquel país son de los más altos de la OCDE.

Otro aspecto a tener en cuenta es el rápido crecimiento de la banda ancha móvil. En varios países, como España, buena parte de las ofertas son paquetes que integran banda ancha fija y móvil. Incluso, existen operadores de móvil que han absorbido a otros de banda ancha fija. Los consumidores quieren estar conectados a Internet en todo momento y a través de cualquier dispositivo, y los proveedores necesitan una combinación de tecnologías para prestar este servicio.

LOS CONOCIDOS IMPORTAN MÁS QUE LOS CONOCIMIENTOS

- **Publicación:** «Making Top Managers: The Role of Elite Universities and Elite Peers», Yale University, diciembre de 2013. Descargable en el siguiente enlace: <http://goo.gl/u2W5FD>.
- **Seth D. Zimmerman** es investigador posdoctoral en la Universidad de Princeton.

LA IDEA

Resumen: Las universidades de élite chilenas perpetúan la falta de movilidad social en el acceso a los puestos de alta dirección.

En muchos países, los altos directivos proceden, de una manera desproporcionada, de un pequeño grupo de universidades selectas. Por ejemplo, en Francia destacan las llamadas Grandes Écoles; en Estados Unidos, las de la Ivy League y, en el Reino Unido, el binomio Oxbridge. Algo similar ocurre también en Chile, el país objeto de este artículo, donde la mayoría de los altos ejecutivos proceden de dos instituciones: la Universidad de Chile y la Pontificia Católica de Chile.

El acceso a estas instituciones está basado en criterios formalmente meritocráticos –la nota obtenida en un examen estandarizado–, por lo que cabe preguntarse si, en alguna medida, facilitan la movilidad social. Otra cuestión interesante es si su aparente éxito se debe a su capacidad para seleccionar a estudiantes con talento o, por el contrario, al valor añadido que estas universidades proporcionan a sus alumnos y que, quizás, éstos no habrían podido obtener en otras. También sería útil comprender en qué consiste este valor añadido, si es que existe. ¿Lo importante son los conocimientos adquiridos, que aumentan la productividad de los titulados, o la clave está en los contactos realizados, que facilitan el acceso a mejores oportunidades laborales?

Estas preguntas han atraído la atención de varias generaciones de científicos sociales. Sin embargo, son muy difíciles de contestar de forma rigurosa. Por una parte, es necesario tener información fiable acerca de los resultados de los licenciados en el mercado laboral, idealmente a partir de datos oficiales. Por otro lado –y ésta constituye la parte más difícil–, es imprescindible resolver la situación contrafáctica: ¿qué habría sucedido con estos titulados si, en lugar de cursar sus estudios en una institución de élite, se hubieran matriculado en una universidad normal?

Las características de Chile, tanto en términos institucionales como de disponibilidad de datos, son excepcionales y hacen posible responder estas preguntas mediante una estrategia empírica denominada «diseño de regresión discontinua» (*discontinuity regression design*). En particular, el autor emplea información acerca de todos los ingresados de universidades chilenas que comenzaron sus estudios entre 1968 y 1995. Aprovechando la existencia de un sistema de números clausus similar al español, compara la carrera profesional de los solicitantes que superaron por muy poco la nota de corte para ingresar en una universidad de élite con la de aquéllos que se quedaron fuera por unas centésimas

y acabaron en otro centro. De esta manera, es posible inferir qué habría ocurrido con el estudiante marginal, el que entró por los pelos, si su puntuación hubiera sido ligeramente inferior.

El análisis muestra que la admisión en una universidad de élite aumenta en cerca de un 50 % la probabilidad de conseguir, en el futuro, un puesto de alto ejecutivo, pero este efecto depende de una manera crucial del origen socioeconómico. Mientras que el impacto es poderoso para los alumnos que cursaron el bachillerato en una escuela privada, en el caso de los que proceden de institutos públicos no hay consecuencia alguna. Es decir, las universidades de élite sirven como ascensor social en el ámbito de los negocios, pero únicamente para los estudiantes que ya proceden de un contexto socioeconómico suficientemente alto.

El artículo también estudia cuál es el mecanismo que explica el mayor éxito laboral de los licenciados de clase acomodada. Aparentemente, la clave está en las redes de contacto que se crean durante los estudios. La probabilidad de dos compañeros de clase de emplearse como altos ejecutivos en la misma empresa es un 100 % superior a la de coincidir con un titulado con la misma *alma mater*, pero de otra cohorte, o de trabajar con un licenciado de la misma carrera y generación, pero de otra universidad. Este patrón es consistente con la idea de que los conocidos importan más que los conocimientos, y explicarían, según los cálculos del autor, al menos un 80 % de la prima asociada a graduarse en una institución de élite. El hecho de que los alumnos que provienen de colegios públicos no consigan disfrutar de esta ventaja podría reflejar –aventura el autor– la segregación de los estudiantes, dentro de las universidades, en función de sus orígenes socioeconómicos.

COMENTARIO

Por **Manuel Bagüés**, profesor en el Departamento de Economía de la Universidad de Aalto (Helsinki, Finlandia).

«Estudiar en una universidad de élite aumenta en un 50% la probabilidad de que un licenciado logre un puesto de alta dirección, sólo si proviene de una escuela privada».

Este *paper* trata dos temas de excepcional importancia para cualquier sociedad, tanto desde una perspectiva de equidad como de eficiencia. ¿Puede alguien de extracción humilde llegar a un alto puesto directivo? ¿Qué papel desempeñan las instituciones educativas en la movilidad social? Estos problemas preocupan especialmente a los españoles. Según una reciente encuesta del CIS, menos de una tercera parte de los ciudadanos cree que la posición económica depende más del esfuerzo que del origen familiar o de los contactos.

El estudio confirma algo que ya sabíamos: los individuos de procedencia socioeconómica alta están sobrerrepresentados en las universidades de élite y, también, entre los altos cargos directivos. Chile no es una excepción. Aunque no es difícil encontrar ejemplos anecdóticos de individuos que han conseguido llegar a la cúspide de la pirámide empresarial partiendo de orígenes muy modestos (Amancio Ortega sería el caso paradigmático), numerosos estudios descriptivos muestran que, en general, estos casos de éxito del ascensor social representan más bien la excepción y no la regla.

Además, revela una interesante paradoja. En principio, podríamos pensar que la existencia de instituciones educativas de élite con criterios de selección puramente meritocráticos debería contribuir a aumentar la movilidad social. Sin embargo, el análisis demuestra que este tipo de universidades abren las puertas del mundo de los negocios únicamente a los estudiantes procedentes de colegios privados.

Es importante destacar que la disparidad de consecuencias en función del origen socioeconómico se observa sólo en el ámbito de los negocios. En una investigación paralela, firmada, entre otros autores, por el propio Seth Zimmermann –*Are Some Degrees Worth More Than Others? Evidence From College Admission Cutoffs in Chile* (Justine Hastings, Christopher Neilson y Seth Zimmermann), NBER WP 19241, <http://goo.gl/J656u9>–, se observa que, en los grados de carácter técnico, por ejemplo en Ciencias de la Salud y de la Tecnología, las universidades de élite aumentan el salario esperado de todos los estudiantes, independientemente de su extracción. Esto parece indicar que es probable que haya algo específico en el ámbito empresarial que dificulta la movilidad social, quizás debido a la especial importancia de un capital social y cultural que no es fácil de transmitir a través del sistema educativo formal.

El contexto chileno tiene muchas particularidades y, como bien apuntan los autores, es arriesgado extrapolar estos resultados a otros países. Es el país de la OCDE con un mayor grado de desigualdad, con un coeficiente de Gini de 0,50. El nivel de desigualdad en España es mucho menor (en torno al 0,34), similar a la media de la OCDE. Además, el sistema universitario es mucho más homogéneo, especialmente a nivel de grado, y el peso de las instituciones más selectivas es mucho menor (destacando, quizás, ESADE, ICADE y CUNEF, entre las privadas, y la Universitat Pompeu Fabra y la Carlos III, entre las públicas).

Aun así, este estudio ofrece, al menos, dos interesantes lecciones que trascienden el caso chileno. En primer lugar, es informativo acerca de lo difícil que resulta mejorar la movilidad social. No es suficiente con que los estudiantes más mo-

«Este tipo de universidades facilitan la creación de conexiones entre un selecto grupo de estudiantes de gran estatus socioeconómico, en lugar de ayudar a los estudiantes de orígenes más humildes».

«Los vínculos que se generan entre los estudiantes de estatus elevado son uno de los principales determinantes de su carrera profesional».

destos consigan acceder a las mejores instituciones de educación superior, pues las universidades de élite sólo sirven como trampolín social para los estudiantes de clase alta, especialmente si la segregación de clase persiste dentro de las aulas.

Asimismo, este estudio es un muy buen ejemplo de lo que se puede lograr cuando se pone a disposición de la comunidad científica toda la información existente, debidamente anonimizada, acerca de los resultados de los ciudadanos en las instituciones educativas y en el mercado laboral. En este sentido, Chile está siendo pionero, conjuntamente con los países nórdicos y Estados Unidos, y ha conseguido atraer a algunas de las mentes más brillantes, procedentes de las mejores universidades del mundo para que, movidos por su curiosidad intelectual, investiguen sobre los principales problemas de la nación. Esto ha dado lugar a trabajos académicos de elevada calidad y relevancia, como este artículo, que nos facilitan un mejor conocimiento de los problemas de la sociedad y que, potencialmente, pueden ayudar a diseñar políticas públicas más eficaces.

1. IGUALDAD EN CONSUMO DE DISPOSITIVOS ELECTRÓNICOS

- **Publicación:** «Innovating to Equality: The Egalitarian Distribution of Welfare from the Rise of Consumer Electronics», manuscrito no publicado, noviembre de 2014. Descargable en el siguiente enlace: <http://goo.gl/LU4i1c>.
- **Charles He** es profesor de Economía de la Universidad de Arizona (EE UU).

LA IDEA

Resumen: El consumo de estos bienes es bastante más equitativo que la distribución de la renta.

El bienestar de un consumidor a raíz del disfrute de un producto se puede calcular como la diferencia entre la valoración que hace de un bien (disposición a pagar) y el precio que debe abonar. Si se aplica el concepto a un colectivo de consumidores, equivaldría entonces al área existente entre la curva de demanda (que mide la disposición marginal al pago de los potenciales consumidores de un mercado) y a su precio real. Este espacio se conoce como «excedente del consumidor». Si se dispone de datos suficientes para estimar la función de demanda de distintos grupos de consumidores, es posible analizar la distribución de la satisfacción que se deriva de la adquisición de un bien obteniendo el excedente del consumidor de cada colectivo, lo que permite cuantificar cómo se reparte el bienestar derivado de distintos artículos entre grupos sociales.

Esto es relevante porque en los últimos años ha ganado gran importancia el debate sobre la inequidad de renta, riqueza y oportunidades, que se aliviarían parcialmente si las desigualdades que se dan en el consumo de nuevos productos fueran inferiores a las de renta y riqueza. Un conjunto de bienes que ha reportado un gran bienestar en los últimos años son los electrónicos, soportes de la revolución de las telecomunicaciones y las tecnologías de la información. Aunque se sabía de la contribución de estos bienes al desarrollo económico de países pobres como los africanos, era menos conocido el modo como la satisfacción se asignaba directamente en el acto de compra. Este trabajo muestra que la adquisición de estos dispositivos es bastante más equitativa que la distribución de la renta, lo que confirma el carácter nivelador de las inequidades que, por lo menos en el consumo, tienen las TIC.

2. ¿POR QUÉ AÚN HAY VARIACIONES EN EL PRECIO ONLINE DE UN PRODUCTO IDÉNTICO?

- **Publicación:** «Location Still Matters: Evidence from an Online Shopping Field Experiment», Social Science Research Network, manuscrito no publicado, enero de 2015. Disponible en el siguiente enlace: <http://goo.gl/m0ZrjF>.
- **John Morgan** y **Zemin (Zachary) Zhong** son profesores de la Haas School of Business (UC-Berkeley), y **David Ong** de la Escuela de Negocios HSBC de la Universidad de Pekín.

LA IDEA

Resumen: Si las diferencias de precio son escasas, los consumidores prefieren comprar el producto más caro, cuando está ventajosamente ubicado en la web donde se anuncia.

En mercados perfectamente competitivos que venden un producto idéntico, la teoría económica prevé lo que se denomina ley de un solo precio: mismo bien, mismo importe para todos. Cuando esto no ocurre: ¿es porque, en realidad, existen sutiles variedades en cuanto a la naturaleza del artículo –por ejemplo, si un objeto se disfruta en momentos distintos puede considerarse otro producto–, o se debe a que falta competencia o existen asimetrías de información?

Con la irrupción de Internet y el comercio electrónico, se piensa que los mercados de los productos vendidos *online* son hoy más competitivos, y que las nuevas tecnologías permiten instantáneamente comparar sus precios y características. Ello debería conducir más que nunca hacia la ley de un solo precio. No obstante, en muchos casos, sigue sin ser así. Para analizar las causas de esta anomalía, los autores realizan un experimento de venta en línea de un producto idéntico, y descubren que, cuando las diferencias de precio son inferiores al 2%, los consumidores prefieren adquirir el más caro, cuando éste se encuentra ventajosamente ubicado en la web donde se anuncia.

Asocian este efecto a la importancia de la atención limitada de los consumidores, que experimentan un coste, si no en recursos reales, sí de tipo psicológico. Aunque el desembolso que supone comparar precios y características en Internet es despreciable, dado precisamente que en la Red hay una oferta permanente de nuevas informaciones, existe un desgaste psicológico por la pérdida de tiempo que ello implica.

3. INCENTIVOS MATERIALES FRENTE A PSICOLÓGICOS

- **Publicación:** «Getting a Healthy Start? Nudge versus Economic Incentives», *CMPO Working Paper Series*, 14/328, junio de 2014. Descargable en el siguiente enlace: <http://goo.gl/9TMdS8>.
- **Rachel Griffith** es profesora de la Universidad de Manchester; **Stephanie von Hinke Kessler Scholder**, de la Universidad de York, y **Sarah Smith**, de la Universidad de Bristol. Las tres son investigadoras del Institute For Fiscal Studies (Reino Unido).

LA IDEA

Resumen: En las políticas públicas, la importancia de los alicientes no estrictamente económicos, sino psicológicos, es relativa.

La economía del comportamiento –que trata de la intersección entre economía y psicología, relajando el supuesto económico tradicional de racionalidad pura de los agentes– ha estudiado en profundidad, tanto en su vertiente teórica como empírica, la reacción de los seres humanos ante el establecimiento de estímulos que pretendan alterar su conducta.

Aunque gran parte de la investigación se centra en la presencia de mecanismos incentivadores en el sector privado –fundamentalmente en la remuneración de gestores y trabajadores–, acicates y economía del comportamiento también importan en el público, ya que muchas intervenciones gubernamentales se basan en el supuesto de que los agentes responden a los alicientes de las políticas públicas de una forma previsible. Por ejemplo, en teoría, los subsidios impulsan el consumo de los bienes subvencionados y los impuestos desalientan la adquisición de los bienes afectados.

Sin embargo, la economía del comportamiento aplicada a las políticas públicas advierte de la importancia de los incentivos que no son estrictamente económicos, sino psicológicos, en las actuaciones de la Administración. Por ejemplo, no basta con la existencia de un impuesto o una subvención, sino que éstos deben verse para provocar una reacción en el usuario o contribuyente. Además, las políticas públicas pueden interferir en (o activar) las motivaciones intrínsecas de los individuos por contribuir a bienes comunitarios o tareas distributivas. Y lo que es crucial para esta investigación, los poderes públicos pueden también influir con «empujones» (*nudges*) diseñando arquitecturas de elección que reduzcan el coste psicológico de escoger las opciones que son deseables a largo plazo para el consumidor. Los autores analizan un programa de promoción de comida saludable en el Reino Unido que combinaba estímulos económicos con los de «arquitectura de la elección» y muestran que su impacto fue el deseado, pero debido totalmente a los incentivos económicos, y no a los psicológicos.

4. EFECTOS COLATERALES DEL VETO A UN IDIOMA

- **Publicación:** «Backlash: The Unintended Effects of Language Prohibition in US Schools After World War I», *Job Market Paper*, octubre de 2014. Disponible en el siguiente enlace: <http://goo.gl/T9zWCf>.
- **Vasiliki Fouka**, estudiante de doctorado en el departamento de Economía de Universidad Pompeu Fabra de Barcelona, será profesora, a partir de septiembre, del Departamento de Ciencia Política de la Universidad de Stanford.

LA IDEA

Resumen: Las políticas favorecedoras de la autonomía cultural y lingüística de las minorías aumentarían la cohesión social.

Más que el problema del terrorismo global, los asesinatos del semanario satírico francés *Charlie Hebdo* han revelado las dificultades de los gobiernos de los países avanzados para integrar a sus minorías étnicas. Sus respuestas políticas van desde el relativo *laissez-faire* de los países anglosajones a las medidas de integración más agresivas de países como Francia, que abarcan la prohibición del *burka* o el énfasis en los valores republicanos y laicos, entre otras. Los atentados de Londres de 2005 o el de París de este invierno ponen en duda las bondades de ambos modelos. Puesto que el debate sobre la estrategia ideal para integrar a las minorías no está resuelto, este artículo usa un experimento histórico para su adaptación forzosa y examina su impacto sobre los individuos sometidos a esa política.

Entre 1917 y 1923, como consecuencia de la implicación de EE UU en la Primera Guerra Mundial, varios de sus estados prohibieron el empleo en las escuelas de cualquier idioma que no fuera el inglés. Esta política estaba dirigida a los alemanes, el grupo principal de inmigrantes hasta los años 20, que había puesto en pie un considerable entramado de escuelas privadas con el alemán como idioma de instrucción fundamental. El artículo establece comparaciones muy bien diseñadas entre un conjunto de estudiantes de origen germano sometidos a esa política y otro colectivo de escolares, también alemanes, ajenos a ella. Los resultados son contundentes, más aún tratándose de una minoría que prosperó rápidamente en EE UU y que debería haber sido leal a su país de acogida.

El efecto del veto a la lengua extranjera fue contrario al esperado: los niños que estudiaron bajo el influjo de esas leyes tendieron, después, a casarse con miembros del mismo origen, tuvieron más tendencia a poner nombres alemanes a sus hijos y fueron menos propensos a alistarse como voluntarios en el Ejército de EE UU durante la Segunda Guerra Mundial, en comparación con un grupo de control formado por quienes crecieron en un estado sin integración forzosa. Las consecuencias fueron más intensas cuánto más cohesionada y cerrada fuese la comunidad de referencia.

El *paper* concluye que poner en práctica políticas que favorecieran la autonomía cultural y lingüística de las minorías aumentaría la cohesión social.

SAQUEADORES DE ESTADO: POR QUÉ LA CORRUPCIÓN AMENAZA LA SEGURIDAD GLOBAL

- *Thieves of State. Why Corruption Threatens Global Security (Saqueadores de Estado. Por qué la corrupción amenaza la seguridad)*, Norton, Nueva York, 2015, 272 págs.
- **Sarah Chayes**, periodista galardonada y antigua asesora especial del Jefe de la Junta de Estado Mayor de EE UU, es asociada sénior del programa de Democracia y Estado de Derecho del Fondo Carnegie para la Paz Internacional.
- Por **Juan Rodríguez Teruel**, profesor de Ciencia Política de la Universidad de Valencia y director de Estudios de la Agenda Pública.

El último libro de Sarah Chayes plantea las inquietantes consecuencias que está generando la corrupción sistémica en el mundo contemporáneo. En particular, considera que, cuando se convierte en uno de los mecanismos fundamentales de los Estados –transformándolos en modernas cleptocracias–, provoca un sentimiento de impotencia y desafección entre la ciudadanía que acaba alimentando el extremismo religioso y pone en riesgo la seguridad del mundo democrático. Chayes está pensando, principalmente, en los países musulmanes donde, en los últimos años, han emergido movimientos integristas que emplean el terrorismo como forma de lucha contra la occidentalización (Afganistán, Irak o Nigeria), pero también en países aliados que poseen o habían poseído grupos gobernantes estables, a menudo socios de Occidente.

LA AUTORA

Chayes trabajó como periodista especializada en el mundo musulmán durante más de una década. Tras aterrizar en Afganistán, en octubre de 2001, siguiendo a las fuerzas armadas norteamericanas, su observación del conflicto desde primera línea y su convicción sobre los errores que EE UU estaba cometiendo, tras la derrota parcial de los talibanes, la animaron a dejar la profesión para centrarse en tareas de recuperación del país mediante la colaboración con organizaciones de ayuda humanitaria. Sin embargo, su decidida implicación en esta tarea la enfrentó con una nueva realidad: la instauración de un sistema basado en la corrupción y en el poder absoluto de los nuevos caciques locales, amparados, en último extremo, por el Gobierno del presidente Hamid Karzai.

Tras salvar algunos intentos de asesinato, su conocimiento del terreno y sus buenos contactos entre la sociedad afgana, así como su activismo militante contra la falta de honestidad de la nueva élite política, le ganaron un puesto como asesora de la ISAF (Fuerza Internacional de Asistencia para la Seguridad), la operación militar creada por la ONU para gestionar la situación en Afganistán a partir de 2002. Desde esta experiencia sobre el terreno, ya reflejada en una obra anterior (*The Punishment of Virtue*, 2006), Chayes elabora su argumentación sobre la amenaza que representan los ladrones de Estado para la seguridad mundial.

TESIS CENTRAL

El libro cuestiona la idea establecida que interpreta el auge del integrismo islamista, representado por Al Qaeda, Boko Haram y Estado Islámico, entre otros actores, como una consecuencia de la pobreza en los países musulmanes, de la erosión de la seguridad en el mundo globalizado o, incluso, de factores culturales como el rechazo a Occidente o de sociedades rurales ancladas en marcos idiosincráticos medievales. Según la mirada

convencional de instancias políticas y militares, estas amenazas acaban produciendo *Estados fallidos*, con instituciones débiles y vulnerables a la corrupción. Ésta es la perspectiva que suele adoptar la Administración de EEUU en sus misiones bélicas, centradas en garantizar la seguridad militar allí donde actúa, combinada con inversiones económicas sustanciales, a la espera de favorecer el desarrollo democrático y acabar así con efectos indeseados como la corrupción.

Desde la óptica de la autora, esta lógica parte de un tremendo error con consecuencias trágicas y onerosas, al infravalorar el impacto destabilizador de la corrupción sistémica sobre el resto de aspectos sociales. En realidad, su generalización en estos países, verdaderas cleptocracias, es una de las causas fundamentales de lo demás. Es la mala gobernanza (gobernantes depredadores y Administraciones corruptas) lo que provoca los otros problemas: atraso económico (a pesar de las ayudas internacionales), crisis de confianza política en el sistema, inseguridad y auge de los extremismos religiosos. No es un factor económico, psicológico o cultural el que lleva a un pacífico expolicia a consentir que la insurgencia de los talibanes asesine a otros agentes —explica la periodista refiriéndose a un amigo de Kandahar, en Afganistán—, sino el sentimiento de impotencia y decepción con respecto al sistema, tras comprobar (y sufrir) el fracaso de las instituciones ante el fraude y la corrupción sistemáticos. Esta realidad deja a los Estados en manos de la minoría gobernante, dedicada a la extracción personal de los recursos colectivos y echa por tierra los intentos de la comunidad internacional (recursos humanos, económicos y, sobre todo, militares) para impulsar el desarrollo de estos países.

Pero el atraso permanente, condicionado por la cleptocracia organizada desde el gobierno, no es la única consecuencia, sino que hay que añadir el extremismo violento religioso que ésta fomenta. Estos grupos, que ofrecen rigor moral y un modelo de vida basado en el puritanismo de los textos sagrados como armas contra la corrupción de los gobernantes, reciben cada vez mayor atención —y, entre los más jóvenes, un creciente apoyo—, al aparecer, como última posibilidad de luchar contra la perversión del sistema establecido. Frente a la persistencia e impunidad de la corrupción en la vida diaria de los ciudadanos (en la policía, en el servicio sanitario, en las escuelas, en los mercados de víveres, en la gestión de asuntos administrativos), la vía exclusiva para alcanzar la integridad pública es el cumplimiento de la moral religiosa individual, entendida de forma fanática, que propone el integrismo islamista. Chayes detecta un paralelismo entre este tipo de fundamentalismo y la reacción que promovió Martín Lutero en el siglo XVI contra las prácticas viciadas de la Iglesia católica, o el que impulsó el puritanismo holandés, décadas más tarde, ante la corrupción promovida por parte del Imperio español. La obra llama la atención sobre las constantes referencias realizadas por Osama bin Laden o por los diversos grupos salafistas, más allá del lenguaje simbólico y religioso, a la lucha contra la corrupción de los gobiernos musulmanes sostenidos por las potencias occidentales.

Al identificar estos factores como causas claves para explicar la frustración de la modernización y la democratización de los países en vías de desarrollo, la autora se sitúa en la estela de otros trabajos recientes que rechazan las explicaciones de los Estados fallidos basadas en el determinismo de la geografía, la historia, la cultura o la sociedad. En esa línea encontramos, por ejemplo, *Why Nations Fail (Por qué las naciones fracasan)*, de Daron Acemoglu y James Robinson, que también apunta la responsabilidad fundamental de las élites políticas y de las instituciones extractivas como causa del subdesarrollo.

EL CASO DE AFGANISTÁN

La principal aportación de Sarah Chayes, en este caso, proviene de su detallada presentación del caso afgano, como ejemplo tanto de una cleptocracia en vigor como de los errores de EE UU al relacionarse con ella. Su experiencia en ese país permite mostrar algunos aspectos significativos de cómo opera la corrupción en el sistema, y cómo la política estadounidense evita abordarla plenamente.

La autora relata cómo, durante sus primeros años como activista humanitaria, encargada de una ONG sobre el terreno, resultó engañada por una persona recomendada desde el entorno del presidente Karzai, que se había encargado de una parte de la gestión de la organización. Así, la autora comprendió la importancia que, en los casos de corrupción, tiene la «responsabilidad del mando» —que implica una rendición de cuentas jerarquizada y, por tanto, trasladó la culpabilidad de lo sucedido a la propia Chayes—, así como el descrédito derivado para el conjunto de la organización ante el resto de ciudadanos.

A pesar de haber implicado a un único individuo, aquel caso tuvo repercusiones más generales. Además, se puso de manifiesto otro hecho clave: la impunidad de la corrupción queda anulada, en parte, cuando se establece un contacto directo entre ciudadanos y dirigentes políticos al más alto nivel. Cuando los gobernantes escuchan a sus ciudadanos al margen de los intermediarios institucionales, partidistas o asociativos, pueden obtener de primera mano la información clave para detectar o abortar los posibles episodios. De este modo, el principal problema para la ISAF sobre el terreno consiste en que su imagen de lo que sucedía en Afganistán provenía casi exclusivamente de fuentes del Gobierno de Karzai, que omitían completamente la cuestión de la corrupción. Éste es un problema común para los servicios exteriores, que a menudo carecen de una vía de acceso no gubernamental a lo que sucede en realidad en los países en los que actúan.

Posteriormente, Chayes ingresó en un grupo de asesoramiento sobre esta lacra creado por el nuevo general de la ISAF, Stanley McChrystal. En ese contexto, pudo comprobar las enormes dificultades para que una maquinaria compleja como la del operativo norteamericano en suelo afgano pudiera mejorar su conocimiento sobre el entorno en el que operaba y adaptar su comportamiento. En esa tendencia conservadora de reafirmar los planes y los procedimientos establecidos, el Ejército poseía un peso fundamental, que no ayudaba a comprender la magnitud y las implicaciones del emergente problema de la corrupción en el Ejecutivo de Karzai. Constató, además, cómo esa inercia de las instituciones se extendía hacia arriba y alcanzaba a los altos cargos de la Administración Obama, a pesar de ser conscientes del papel negativo que desempeñaba esa práctica intolerable.

Sin embargo, la gran lección de su colaboración con la ISAF fue comprobar hasta qué punto el entramado existente provenía del centro mismo del Gobierno nacional. Y por ello, la más alta autoridad política de Afganistán se hallaba en disposición de abortar cualquier intento de la ISAF para detener a miembros corruptos de su Ejecutivo o de los escalones inferiores del poder. El sistema político erigido después de los talibanes funcionaba a la hora de proteger los diversos nódulos de la cleptocracia. Como señaló un alto cargo de la ISAF, operaba como un «sindicato criminal integrado verticalmente».

CUATRO MODELOS

Si bien el caso de Afganistán es el que vertebra buena parte de la reflexión contenida en el libro, éste abarca el modelo de cleptocracia en otros regímenes políticos del mundo musulmán. Existen algunos elementos comunes —gran cantidad de ingresos derivados del petróleo y/o del turismo, especialmente a finales de los años 90, que no revierten en la población, sino que van dirigidos a la élite gobernante—, con las mismas inquietantes consecuencias: descrédito del modelo occidental de democracia, junto con el desarrollo y auge del extremismo islamista. Siguiendo esta línea, Chayes aborda los cambios en el Magreb como la consecuencia del cansancio de la opulencia y la corrupción de los dirigentes. De todos los países de la región, reconstruye el esquema de flujos de intercambio económico entre los diferentes cargos y grupos de poder (recogidos en sus Anexos). El resultado son cuatro modelos distintos de organización del Estado.

En primer lugar, analiza el complejo cleptocrático-militar que se ha desarrollado en Egipto. Dos redes clientelares alimentaron la deriva extractiva del país: a) el papel sobre-

dimensionado del ejército en la vida económica e industrial y b) la irrupción de Gamal Mubarak en los negocios del país. En cuanto a la primera, una parte de las Fuerzas Armadas, más que prepararse para acciones militares, acabó dedicándose principalmente a la producción de numerosos bienes con una baja inversión en innovación, lo que dañó notablemente las manufacturas ajena a los militares. Por otro lado, cuando Gamal retornó a Egipto, a finales de los años 90, lo hizo rodeado de un grupo de especuladores que se beneficiaron del marco legal para sus respectivas empresas. Por ello, algunos autores lo señalan como un *Estado débil (soft state)*, que aprueba leyes pero no garantiza su aplicación.

En segundo lugar, se menciona la «cleptocracia burocrática» instaurada en Túnez, que combinaba una eficaz organización burocrática y un sector financiero capturado por el Estado. Existía, a diferencia de los otros casos examinados, una Administración pública sólida y que funcionaba bien, aunque supeditada a las necesidades y deseos de la familia del presidente de la República.

El tercer ejemplo se refiere a Uzbekistán, la «autocracia cleptocrática postsoviética». En este caso, la figura de un dictador aún en el cargo, Islam Karimov, prevalece sobre otros aspectos de la red extractiva. Quizá consciente del riesgo que genera la escasa participación popular en la riqueza del país, el «hombre fuerte» ha ejercido una represión continua desde los años 90 sobre los integristas religiosos más extremistas, lo que no ha evitado signos de la amenaza en algunas zonas del país.

Por último, Nigeria, el modelo de «cleptocracia de los recursos», ofrece un caso de corrupción muy extendida entre la Administración y los servicios. El origen de estas prácticas se sitúa principalmente en los años 80, cuando se produjo el *boom* de los recursos petrolíferos. Los ingresos generados por el *oro negro* se distribuyen entre los diferentes escalones del poder, donde se van perdiendo sumas indeterminadas de riqueza. Además, el traspaso del poder político de un Gobierno militar a uno civil, en 1999, ha acabado por generar competencia entre los diversos partidos, lo que ha incrementado también los costes y otros gastos superfluos. Quizá Nigeria representa, mejor que los otros, la reacción popular contra la corrupción, y de ello se ha beneficiado el grupo terrorista Boko Haram, que aboga por la eliminación de la influencia extranjera y la lucha directa contra la corrupción.

Chayes recurre también al pasado más lejano en el repaso de casos que apoyan la hipótesis de la corrupción como factor desencadenante de grandes protestas y, al final, una renovación de la estructura política. Así, la rebelión de los Países Bajos contra el Imperio español a finales del siglo XVI, la revuelta inglesa con Jacobo I y su derecho al poder absoluto a mediados del XVII, así como la Revolución norteamericana del XVIII, muestran momentos históricos en los que el mal gobierno provocó una crisis en la legitimidad del Estado, con consecuencias rupturistas para el régimen corrupto. En todos ellos, además, la religión protestante desempeñó un papel activo.

En la presentación de episodios y en la argumentación de su tesis, Chayes exhibe un interesante empleo de obras medievales y renacentistas, en su mayoría *espejos de príncipes*, obras descriptivas que abogaban contra la corrupción y aconsejaban al príncipe cómo superar ciertas situaciones arriesgadas. Entre sus autores destacan Nicolás Maquiavelo, Nizam al Mulk, Jonás de Orleans, John de Salisbury, Guillermo de Pagula o Erasmo, cuyas referencias trufan el libro de forma muy sugerente y bien empleadas.

MEDIDAS PROPUESTAS

El propósito del trabajo realizado por la autora no se queda en el ámbito analítico y valorativo, sino que —como señala en varias ocasiones— el fenómeno de la corrupción sistémica es reversible, aunque hace falta, para ello, aplicar nuevos instrumentos y medidas. Chayes realiza una enumeración de medidas a fin de situar la corrupción como objetivo prioritario, que pueden organizarse en doce tipos de iniciativas:

- a. mayor implicación de los jefes de Estado en dar prioridad a la lucha contra la corrupción;
- b. cambios en la política de inteligencia y espionaje;
- c. disposiciones diplomáticas que refuercen la exigencia hacia los países con corrupción en los tratados bilaterales;
- d. normas financieras contra el blanqueo de capitales;
- e. decisiones legales que refuercen la transparencia y el papel supervisor de los tribunales;
- f. reformas en el diseño de las operaciones militares;
- g. acciones multilaterales de control anticorrupción por parte de instituciones internacionales;
- h. ayuda humanitaria;
- i. órdenes sobre la transparencia en los negocios;
- j. medidas de apoyo a las organizaciones no gubernamentales;
- k. incentivos relativos a préstamos, provisión de equipos, así como pertenencia o no a organismo internacionales;
- l. medidas que expongan dilemas en las políticas públicas.

En conjunto, *Saqueadores de Estado* presenta una problemática que podemos abordar desde diferentes puntos de vista. Puede ser leída como una narración parcial de la deriva cleptocrática y autoritaria que ha experimentado Afganistán desde la expulsión de los talibanes del centro del país, en 2001; el Ejecutivo de Karzai levantó un edificio de corrupción organizada que imposibilita la definitiva consolidación de una Administración eficaz. Por otro lado, también sirve como un análisis de los límites y errores en el *policymaking* (confección de políticas públicas) por parte de Washington, y en particular de su política exterior, que tiende a abusar del enfoque militar –combinado con importantes sumas de dinero– sin prever los problemas derivados de la conducta de los gobiernos a los que sostienen. No obstante, este libro, como señala el epílogo, es principalmente una reflexión sobre el impacto de la corrupción en la legitimidad y la estabilidad de los sistemas políticos, que puede extenderse más allá de los países en desarrollo que mencionan. En este sentido, Chayes señala Irlanda e Islandia, cuyas crisis de 2008 deben entenderse como la consecuencia, no la causa, de un sistema en el que las prácticas cleptocráticas y la corrupción se extendieron entre una parte de la élite política, sin que los ciudadanos pudieran o supieran evitarlo. Éste constituye un riesgo del que la Administración estadounidense tampoco se encuentra completamente libre, debido al crecimiento continuo de centros de poder e influencia alejados de la rendición de cuentas del sistema político norteamericano.

La principal crítica que se le ha planteado al enfoque del libro es el papel determinante que asigna a la corrupción y al mal gobierno como fuente de otros males, y muy en especial, como principal factor del auge de los movimientos islamistas radicales. Sin embargo, la propia autora reconoce que el factor cleptocrático no puede hacer olvidar otras variables. Su principal argumento radica en que la corrupción suele quedar relegada a una posición secundaria en la explicación de los dificultades de las sociedades contemporáneas. En este punto, una vez más, la gran crisis de 2008 se muestra como un período en el que las ideas de Sarah Chayes pueden aportar una nueva clave interpretativa, como algunos autores precedentes ya han sugerido. La obra nos obliga a abordar este problema, no como una consecuencia indeseable, sino como una amenaza primordial para nuestros sistemas democráticos.

ODLI. N.º 24, Marzo 2015

1. UNA NUEVA VISIÓN DEL CAPITAL PÚBLICO

- Autor: Giacomo Corneo.
- Comentario: Emilio Ontiveros.

2. LA PARTICIPACIÓN SOCIAL ES CLAVE PARA LA RED ELÉCTRICA

- Autores: Wenche Tobiasson y Tooraj Jamasb.
- Comentario: Rafael Cossent

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. Cómo recuperar la inversión en Europa

- Autores: Alberto Giovannini, Colin Mayer, Stefano Micossi, Carmine Di Noia, Marco Onado, Marco Pagano y Andrea Polo.

2. Los incentivos laborales rinden más si son colectivos

- Autores: Alex Bryson, Andrew E. Clark, Richard B. Freeman y Colin P. Green.

3. El comercio mundial se ralentiza por causas estructurales.

- Autores: Cristina Constantinescu, Aaditya Mattoo y Michele Ruta.

4. Orden en las energías renovables.

- Autor: Steve Charnovitz.

ODLI. N.º 23, Febrero 2015

1. DEL ESTADO DE BIENESTAR AL ESTADO DE COMPETITIVIDAD

- Autor: Ove Kaj Pedersen.
- Comentario: Kristian Weise.

2. EN UNA RECESIÓN SE PIERDE MÁS BIENESTAR DEL QUE SE GANA EN UNA EXPANSIÓN

- Autores: Jan-Emmanuel De Neve, George W. Ward, Femke De Keulenaer, Bert Van Landeghem, Georgios Kavetsos y Michael I. Norton.
- Comentario: Juncal Cuñado.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. ¿Accionistas de largo plazo? No tan deprisa.

- Autor: Jesse M. Fried.

2. Regulación: acuerdos entre usuarios y empresas de servicios básicos.

- Autor: Stephen Littlechild.

3. La superioridad de los economistas en el debate social.

- Autores: Marion Fourcade, Étienne Ollion y Yann Algan.

4. Cambio demográfico y precios.

- Autores: Jong-Won Yoon, Jinill Kim y Jungjin Lee.

ODLI. N.º 22, Enero 2015

1. EL «FACTOR ORGANIZACIÓN» EN LAS REFORMAS REGULATORIAS

- Autores: Juan Delgado y Elisa Mariscal.
- Comentario: Ramón Xifré.

2. EL EMPRENDIMIENTO COMO EXPERIMENTACIÓN

- Autores: William Kerr, Ramana Nanda y Matthew Rhodes-Kropf.
- Comentario: Marcel Prunera.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. Twitter para calcular el desempleo.

- Autores: Esteban Moro, Alejandro Llorente, Manuel García-Herranz y Manuel Cebrián.

2. ¿Cómo pueden los escandinavos pagar tantos impuestos?

- Autor: Henrik Jacobsen Kleven.

3. BCE: Gobernar con el pánico.

- Autor: David M. Woodcruff.

4. El cambio climático dirige el proceso de urbanización.

- Autores: J. Vernon Henderson, Adam Storeygard y Uwe Deichmann.

ODLI. N.º 21, Diciembre 2014

1. NUEVO PARADIGMA: MICRORREDES ELÉCTRICAS

- Autores: Charles A. Freni y Anthony S. Campagiorni.
- Comentario: Tomás Gómez San Román y José Pablo Chaves Ávila.

2. EMULAR POLÍTICAS NACIONALES EN LA GLOBALIZACIÓN

- Autor: Xun Cao.
- Comentario: Jordi Domenech.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. Aprender a manejar la corrupción en casa.

- Autores: José R. Godinez y Ling Liu.

2. Autoadcripción de clase y redistribución.

- Autores: Mounir Karadja, Johanna Möllerström y David Seim.

3. Carbón y cambio climático en EE UU

- Autor: David Robinson.

4. Hace tiempo que el petróleo ruso mira a oriente

- Autores: Elena Shadrina y Masumi Motomura.

ODLI. N.º 20, Noviembre 2014

1. EL DESARROLLO ADELGAZA LA ECONOMÍA SUMERGIDA

- Autores: Rafael La Porta y Andrei Shleifer.
- Comentario: Iliana Reggio.

2. HACERLO BIEN EN LAS REDES SOCIALES INCREMENTA EL VALOR BURSÁTIL DE LA ACCIÓN

- Autores: Sunghun Chung, Animesh Animesh, Kunsoo Han y Alain Pinsonneault.
- Comentario: Andrés Hervás Drane.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. Superávits europeos: ¿Misión imposible?

- Autores: Barry Eichengreen y Ugo Panizza.

2. Países que no son para emprendedores.

- Autores: James Liang, Hui Wang y Edward P. Lazear.

3. Pereza innovadora en la industria energética

- Autores: María Teresa Costa, Néstor Duch y José García Quevedo.

4. Exceso de sobrecualificados

- Autor: Peter Cappelli.

ODLI. N.º 19, Octubre 2014

1. DECIDIR EN CONTEXTOS DE «PROFUNDA INCERTIDUMBRE»

- Autores: Nidhi Kalra, Stephane Hallegatte, Robert Lempert, Casey Brown, Adrian Fozzard, Stuart Gill y Ankur Shah.
- Comentario: María Cubel y Santiago Sánchez-Pagés.

2. UNA INMENSA Y COMPLEJA INVERSIÓN EN ENERGÍA

- Autor: Agencia Internacional de la Energía (AIE).
- Comentario: Joan Batalla.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. Individuos como «nodos» de las redes sociales

- Autores: Abhijit V. Banerjee, Esther Duflo, Arun G. Chandrasekhar y Matthew O. Jackson.

2. Los consumidores ganan al comprar «online».

- Autores: Néstor Duch-Brown y Bertin Martens.

3. Las recesiones «fabrican» futuros delincuentes

- Autores: Brian Bell, Anna Bindler y Steve Machin.

4. Tabaco e individualismo

- Autores: John C. Lang, Daniel M. Abrams y Hans De Sterck.

ODLI. N.º 18, Septiembre 2014

1. LOS RICOS QUE NO LLEGAN A FIN DE MES

- Autores: Greg Kaplan, Giovanni L. Violante y Justin Weidner
- Comentario: José V. Rodríguez Mora.

2. LA DESAPARICIÓN DEL PAPEL MONEDA

- Autor: Ken Rogoff.
- Comentario: Juan Francisco Rubio-Ramírez.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. Robotización y capital

- Autores: Erik Brynjolfsson, Andrew McAfee y Michael Spence.

2. Los ejecutivos «de la familia» trabajan menos

- Autores: Oriana Bandiera, Andrea Prat y Raffaella Sadun.

3. Concentración empresarial en Japón

- Autores: Julian Franks, Colin Mayer y Hideaki Miyajima.

4. Subastas «a la baja» para impulsar las energías renovables

- Autores: Greg Buckman, Jon Sibley y Richard Bourne.

ODLI. N.º 17, Agosto 2014

1. ¿UN TUIT, UN VOTO? PREDICCIÓN CON REDES SOCIALES

- Autores: Harald Schoen, Daniel Gayo-Avello, Paniagoiotis Takis Metaxas, Eni Mustafaraj, Markus Strohmaier y Peter Gloor.
- Comentario: Esteban Moro.

2. LA VISIÓN A LARGO PLAZO ES LA SALIDA

- Autores: Oxford Martin Commission.
- Comentario: Ángel Pascual-Ramsay.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. Controles de capitales en el siglo XXI

- Autores: Barry Eichengreen y Andrew Rose.

2. La motivación intrínseca es un poderoso incentivo

- Autores: Timothy Besley y Maitreesh Ghatak.

3. Microeconomía de la financiación por multitudes

- Autores: Paul Belleflamme y Thomas Lambert.

4. Primaverares árabes y mercados energéticos

- Autores: Bassam Fattouh, Laura El-Katiri y Richard Mallinson.

ODLI. N.º 16, Julio 2014

1. POLÍTICOS EN LOS CONSEJOS DE ADMINISTRACIÓN

- Autores: Laura Fernández-Méndez, Esteban García-Canal y Mauro F. Guillén.
- Comentario: Vicente Cuñat.

2. LA AUSTERIDAD, UN MAL REMEDIO PARA LA CRISIS

- Autores: Anusha Chari y Peter Blair Henry.
- Comentario: Francesc Granell.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. Incertidumbre y estadísticas públicas

- Autor: Charles F. Manski.

2. La diversidad cultural, étnica y lingüística lastra la economía

- Autores: Klaus Desmet, Ignacio Ortuño-Ortín y Romain Wacziarg.

3. Los motores del «milagro africano»

- Autores: Margaret McMillan y Kenneth Harttgen.

4. Un nuevo modelo energético para América Latina

- Autores: Walter Vergara, Paul Isbell, Ana Rios, José Ramón Gómez y Raúl Jiménez.

ODLI. N.º 15, Junio 2014

1. LA NUEVA POLÍTICA DE LAS REDES SOCIALES

- Autores: Ismael Peña-López, Mariluz Congosto y Pablo Aragón.
- Comentario: Manuel Cebrián.

2. LA RECETA ESTADOUNIDENSE PARA RESUCITAR A LA INDUSTRIA

- Autores: Oya Celasun, Gabriel Di Bella, Tim Mahedy y Chris Papageorgiou.
- Comentario: Jordi Catalán.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. El algoritmo es la nueva frontera

- Autores: Hazekia Agwara, Philip Auerswald y Brian Higginbotham.

2. La gran convergencia de género

- Autora: Claudia Goldin.

3. EE.UU. y la Eurozona, mercados laborales similares

- Autores: Mai Dao, Prakash Loungani y Davide Furceri.

4. El peligro de contratar a conocidos como proveedores

- Autores: Ting Chen, Hagit Levy, Xiumin Martin y Ron Shalev.

ODLI. N.º 14, Mayo 2014

1. ¿ADIÓS A LA POLÍTICA DE TELECOMUNICACIONES?

- Autor: Ingo Vogelsang.
- Comentario: Bernardo Lorenzo.

2. UNA ECONOMÍA GLOBAL MÁS FRAGMENTADA

- Autores: Vinod K. Aggarwal y Simon J. Evenett.
- Comentario: José Fernández-Albertos.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. Política industrial selectiva

- Autores: Nick Crafts y Alan Hughes.

2. El valor de la educación financiera

- Autora: Annamaria Lusardi.

3. Las ciudades como mercados de trabajo

- Autor: Alain Bertaud.

4. En defensa del uno por ciento

- Autor: Gregory Mankiw.

ODLI, N.º 13, Abril 2014

1. ¿COMPENSA SER EMPRENDEDOR?

- Autores: Ross Levine y Yona Rubinstein.
- Comentario: Esteban García-Canal.

2. EL CONTAGIO DE LA PRODUCTIVIDAD

- Autores: Alwyn Young.
- Comentario: Antonio Romero-Medina.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. El retorno de la educación

- Autores: Eric A. Hanushek, Guido Schwerdt, Simon Wiederhold y LugerWoessman.

2. La importancia de los puntos de referencia

- Autores: Eric J. Allen, Patricia M. Dechow, Devin G. Pope y George Wu.

3. Economía del comportamiento en la energía

- Autores: Daphne Geelen, Angèle Reinders y David Keyson.

4. La paradoja de Solow recupera su lugar

- Autores: Daron Acemoglu, David Autor, David Dorn, Gordon H. Hanson y Brendan Price.

ODLI, N.º 12, Marzo 2014

1. ¿HABLANDO SE ENTIENDE LA GENTE? EL PAPEL DE LAS OPINIONES INESPERADAS

- Autores: Edward L. Glaeser y Cass R. Sunstein.
- Comentario: Óscar Calvo.

2. EL TELETRABAJO FUNCIONA

- Autores: Nicholas Bloom, James Liang, Johan Roberts y Zhichun Jenny Ying.
- Comentario: Sara de la Rica.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. Cooperación en vez de deprecación

- Autores: Matt Marx, Joshua S. Gans y David H. Hsu.

2. La democracia no frena las desigualdades

- Autores: Adam Bonica, Nolan McCarty, Keith T. Poole y Howard Rosen.

3. Miseria literaria y miseria económica

- Autores: R. Alexander Bentley, Alberto Acerbi, Paul Ormerod y Vasileios Lamos.

4. Lucha climática y competitividad empresarial

- Autores: Johannes Thema, Felix Suerkemper, Katharina Grave y Adrian Amelung.

5. La paradoja de Los Ángeles

- Autores: Comisión Los Ángeles 2020.

ODLI, N.º 11, Febrero 2014

1. LOS PERJUICIOS DE LAS IMPORTACIONES CHINAS

- Autores: David H. Autor, David Dorn y Gordon H. Hanson.
- Resumen y comentario: Raquel Carrasco.

2. LOS CONSEJEROS EXTERNOS APORTAN POCO

- Autores: Ji-Hwan Lee, Chul Choi y Jae Min Kim.
- Resumen y comentario: Rafel Crespi-Cladera.

3. LA INFLACIÓN NO ES LA SALIDA

- Autores: Guillermo Calvo, Fabrizio Coricelli y Pablo Ottonello.
- Resumen y comentario: Josep Pijoan-Mas.

ODLI, N.º 10, Enero 2014

1. LA POLARIZACIÓN POLÍTICA DAÑA LA ECONOMÍA

- Autor: Marina Azzimonti.
- Resumen y comentario: Belén Barreiro.

2. LA SUSTITUCIÓN DEL TRABAJO HUMANO

- Autor: Michael A. Osborne y Carl Benedikt Frey.
- Resumen y comentario: Cecilia Castaño.

3. ENCONTRAR A CUALQUIERA EN MENOS DE 12 H.

- Autores: Manuel Cebrián y Iyad Rahwan.
- Resumen y comentario: Esteban Moro.

ODLI, N.º 9, Diciembre 2013

1. EL INCIERTO FUTURO DEL CRECIMIENTO

- Autor: Dani Rodrik.
- Resumen y comentario: Antón Costas Comesaña.

2. EL INTERNET DE TODO

- Autor: Michael Mandel.
- Resumen y comentario: César Molinas.

3. EL COSTE DE LA DIVERSIDAD CULTURAL

- Autores: Victor Ginsburgh y Shlomo Weber.
- Resumen y comentario: Ignacio Zubiri.

ODLI N.º. 8, Noviembre 2013

1. EL CAPITAL ESTÁ DE REGRESO

- Autores: Thomas Piketty y Gabriel Zucman.
- Resumen: Facundo Alvaredo.
- Comentario: Francesc Trillas.

2. LA UE PROTEGE A LOS GOBIERNOS FRENTE A SUS PROPIAS SOCIEDADES

- Autor: Christopher Bickerton.
- Opinión y comentario: Ignacio Molina.

3. EL TAMAÑO EN LA BANCA SÍ IMPORTA

- Autores: Franziska Bremus, Claudia Buch, Katheryn Russ y Monika Schnitzer.
- Comentario y análisis: Tommy E. Murphy.

ODLI N.º. 7, Octubre 2013

1. AHORRAR TRAS LAS CRISIS ECONÓMICAS

- Autores: Joshua Aizenman e Ilan Noy.
- Opinión y comentario: Óscar Calvo.

2. DOCE TECNOLOGÍAS INNOVADORAS

- Autores: James Manyika, Richard Dobbs, Michael Chui y Jacques Bughin.
- Opinión y comentario: María Guadalupe.

3. LA MONARQUÍA COMO MARCA CORPORATIVA

- Autores: John M. T. Balmer, Stephen A. Greyser, Richard P. Chapman y Mats Urde.
- Opinión y comentario: Francisco J. Laporta.

ODLI N.º. 6, Septiembre 2013

1. EMPLEADOS EN LOS CONSEJOS DE ADMINISTRACIÓN

- Autores: Benjamin Balsmeier, Andreas Bermig y Alexander Dilger.
- Opinión y comentario: Vicente Salas.

2. DEMOCRACIA COGNITIVA

- Autores: Henry Farrell y Cosma Shalizi.
- Opinión y comentario: Fernando Vallespín.

3. UN BUEN NEGOCIO: DAR ENERGÍA A QUIENES NO LA TIENEN

- Autores: Pepuyake Bardouille.
- Opinión y comentario: Pedro Linares.

ODLI N.º. 5, Agosto 2013

1. MÁS CONEXIÓN NO IMPLICA MÁS MOVILIZACIÓN

- Autores: Navid Hassanpour, Ji Liu y Sekhar Tatikonda.
- Opinión y comentario: Ignacio Sánchez Cuenca.

2. EL COMERCIO SIGUE SALIENDO CARO

- Autores: Jean François Arvis, Yann Duval, Ben Shepherd y Chor-thip Utoktham.
- Opinión y comentario: Juan Tugores.

3. LO QUE NO SE DEBE PODER COMPRAR

- Autor: Michael J. Sandel.
- Opinión y comentario: Josep Joan Moreso.

ODLI, N.º. 4, Julio 2013

1. EL ALQUILER REDUCE EL DESEMPLEO

- Autores: David G. Blanchflower y Andrew J. Oswald.
- Opinión y comentario: José García Montalvo.

2. CUANDO SE MUEREN LOS FUNDADORES

- Autores: Sacha O. Becker y Hans K. Hvide.
- Opinión y comentario: Emilio Ontiveros.

3. EL NEXO RIESGO-BENEFICIO DE LA INNOVACIÓN

- Autores: William Lazonick y Mariana Mazzucato.
- Opinión y comentario: Kenneth A. Dubin.

ODLI, N.º. 3, Junio 2013

1. INNOVACIONES DEPREDAADORAS

- Autores: Larry Downes y Paul F. Nunes.
- Opinión y comentario: Diego Comin.

2. ANTE UN MUNDO QUE SE FRENA, AMÉRICA LATINA HA DE REFORMAR

- Autor: Andrew Powell.
- Opinión y comentario: Manuel Alcántara Sáez.

3. ¿ES ÚTIL LA OMC? LAS CADENAS DE VALOR GLOBALES SE DESARROLLAN AL MARGEN DE LA OMC

- Autor: Richard Baldwin.
- Opinión y comentario: Federico Steinberg.

ODLI, N.º. 2, Mayo 2013

1. LA BRECHA DE GÉNERO SE INVIERTE EN LOS SECTORES MÁS DESFAVORECIDOS: LOS HOMBRES BAJAN Y LAS MUJERES SUBEN POR LA EDUCACIÓN

- Autores: David Autor y Melanie Wasserman.
- Opinión y comentario: Inés Alberdi.

2. ECONOMÍA, DEMOGRAFÍA E INSTITUCIONES BAILAN JUNTAS LA DANZA DE CHINA, JAPÓN Y COREA

- Autor: Masahiko Aoki.
- Opinión y comentario: Carlos Alonso Zaldívar.

3. EN UN MUNDO TECNOLÓGICAMENTE INTERDEPENDIENTE, LA OPCIÓN POR UN MODELO DE SOCIEDAD INNOVADORA U OTRO ESTÁ LIMITADA

- Autores: Daron Acemoglu, James A. Robinson y Thierry Verdier.
- Opinión y comentario: Víctor Pérez-Díaz y Juan Carlos Rodríguez.

ODLI, N.º. 1, Abril 2013

1. EL CRECIMIENTO ECONÓMICO NO ES NI CONTINUO NI ETERNO

- Autor: Robert J. Gordon.
- Opinión y comentario: Josep M^a. Colomer.

2. EL ESTADO-NACIÓN ES PARTE DE LA SOLUCIÓN. EVITA EL NACIONALISMO Y EL PROTECCIONISMO

- Autor: Dani Rodrik.
- Opinión y comentario: Antón Costas.

3. LA DISTINCIÓN ENTRE INDUSTRIA Y SERVICIOS HA QUEDADO OBSOLETA

- Autores: James Manyika, Jeff Sinclair, Richard Dobbs, Gernot Strube, Louis Rasse, Jan Mischke, Jaana Remes, Charles Roxburgh, Katy George, David O'Halloran y Sreenivas Ramaswamy.
- Opinión y comentario: Mauro Guillén.