



LAS RENTAS SUPLEMENTARIAS NO MEJORAN LA SALUD NI LA EDUCACIÓN EN LOS HOGARES

ARTÍCULO ORIGINAL: David Cesarini, Erik Lindqvist, Robert Östling y Björn Wallace.

RESUMEN Y COMENTARIO: Pau Marí-Klose.

SÍNTESIS: La entrada de ingresos complementarios en una familia tiene, por lo general, un impacto nulo o escaso sobre los indicadores sanitarios y educativos de sus miembros.

Para determinar los efectos de las rentas adicionales sobre los indicadores de los integrantes de una familia, los autores analizan muestras de ganadores de tres sorteos de lotería. Esto les permite estimar el impacto de un *shock* aleatorio exógeno.

NO QUERER Y NO SABER: DESMOTIVACIÓN E IGNORANCIA COMO CAUSAS DEL FRACASO

ARTÍCULO ORIGINAL: Luis Garicano y Luis Rayo.

RESUMEN Y COMENTARIO: Tomás Fernández de Sevilla.

SÍNTESIS: Las organizaciones pueden hundirse por problemas de incentivos y de racionalidad limitada.

Los incentivos alejan a los actores empresariales de los intereses generales. La racionalidad limitada les priva de la información necesaria para actuar según el beneficio común.

| OTRAS IDEAS DE INTERÉS |

LA NECESARIA DESVINCULACIÓN DE LA HUMANIDAD RESPECTO A LA NATURALEZA. Linus Blomqvist *et al.* Un manifiesto ecomodernista para espolear el bienestar humano minimizando el daño a la naturaleza.

A MÁS CAPITAL SOCIAL, MENOS PERO MEJORES EMPRENDEDORES. Vicente Salas-Fumás y J. Javier Sánchez-Asín. Esta aparente paradoja tiene su explicación en los niveles de confianza.

FUNDAMENTOS PSICOLÓGICOS DEL EXCESO DE SEGURIDAD EN UNO MISMO. Thomas M. Eisenbach y Martin C. Schmalz. Sin comportamientos arriesgados sería difícil explicar innovaciones y emprendimiento.

¿QUÉ POLÍTICA INDUSTRIAL PARA LOS PAÍSES EN DESARROLLO? Theodore H. Moran. La estrategia debe perseguir el progreso de la base productiva local para integrarse en las cadenas globales.

EL LIBRO DEL MES

The Lure of Technocracy (El señuelo de la tecnocracia), de Jürgen Habermas.



Estimado amigo:

Ahora que, en España, algunos partidos están desarrollando en sus programas, de una forma u otra, el concepto de rentas ciudadanas –complementarias a los ingresos por trabajo u otros habituales–, un estudio sobre el impacto de un premio de la lotería en la salud y educación de los miembros de algunos hogares en Suecia pone en cuestión algunas conclusiones que se daban por sentadas. Los datos que manejan sus autores sugieren que el impacto de los ingresos exógenos observado no justifica sin más la puesta en marcha de programas sociales basados en la transferencia de rentas públicas.

Como segunda idea reseñada en profundidad, aportamos un análisis de Luis Garicano (ahora referente económico de Ciudadanos) y de Luis Rayo sobre cómo las organizaciones pueden fracasar de la mano de problemas de incentivos (no querer), a menudo por un cortoplacismo excesivo o de racionalidad limitada (no saber).

De forma más breve, recogemos un manifiesto ecomodernista que, con el objeto de que la humanidad siga prosperando en su bienestar sin destruir la naturaleza, aboga por una radical separación de ambos mundos. En segundo lugar, dos investigadores españoles –uno de ellos, Vicente Salas-Fumás, colaborador de este Observatorio– han llevado a cabo un estudio sobre 63 países en un periodo que cubre 25 años, que conduce a un resultado aparentemente paradójico: a más capital social, menos y mejores emprendedores con más empleados. El tercer artículo trata de la necesaria ansiedad y propensión al riesgo para materializar la innovación, y el último *paper* recomienda que las políticas industriales en los países en vías de desarrollo se centren en integrar la base productiva local en las cadenas globales.

Como libro digno de reseñar publicado fuera de España incluimos *The Lure of Technocracy* (El señuelo de la tecnocracia), obra en la que el mayor filósofo vivo de Alemania, Jürgen Habermas, reclama el ejercicio de una virtud que en buena parte se ha perdido en la Unión Europea: la de la solidaridad, junto a un mayor cosmopolitismo.

Espero haber despertado su interés. Con mis mejores saludos,

Andrés Ortega
Director

LAS RENTAS SUPLEMENTARIAS NO MEJORAN LA SALUD NI LA EDUCACIÓN EN LOS HOGARES

- **Publicación:** «Wealth, Health, and Child Development: Evidence from Administrative Data on Swedish Lottery Players», IFN *Working Paper* 1060, 2015. Descargable en el siguiente enlace: <http://goo.gl/Q4Ge9u>
- **David Cesarini** es catedrático del MIT (EE UU) y **Erik Lindqvist**, de la Stockholm School of Economics (Suecia); **Robert Östling** es investigador del Institute for International Economic Studies de la Universidad de Estocolmo (IFN), y **Björn Wallace**, profesor de la Universidad de Cambridge (Reino Unido).

LA IDEA

Resumen: La entrada de recursos monetarios suplementarios en la economía de un hogar tiene, por lo general, un impacto nulo o escaso sobre los indicadores sanitarios y educativos de sus miembros.

Una de las asociaciones estadísticas mejor establecidas en las ciencias sociales es la correlación entre situación socioeconómica y desigualdades sanitaria y educativa. Rige en todos los países y períodos históricos en que ha podido ser estudiada con rigor. Un volumen ingente de literatura ha acreditado que estas conexiones pueden observarse desde fases tempranas de la vida. Los niños que proceden de entornos desfavorecidos pesan menos al nacer, tienen un riesgo más elevado de hacerlo prematuramente y de desarrollar afecciones cuyas secuelas, con relativa frecuencia, los acompañan durante muchos años. Los chicos expuestos a adversidades socioeconómicas avanzan con mayor dificultad en los estudios, y su resultado académico tiende a ser más bajo. Entre adultos, las diferencias también son claras. Los que gozan de ingresos altos suelen disfrutar de mejor salud.

Ahora bien, correlación no equivale a causalidad. En los últimos años, distintos estudios han puesto de relieve la dificultad de desplegar argumentos que permitan reconstruir la secuencia de relaciones causa-efecto entre las condiciones socioeconómicas y los indicadores analizados.

Cesarini, Lindqvist, Östling y Wallace realizan una aportación muy interesante al poner en cuestión el impacto causal de los ingresos monetarios. Para conseguirlo, utilizan un diseño cuasiexperimental de gran elegancia y extraordinariamente poderoso desde un punto de vista analítico. Construyen una muestra a partir de los datos sobre los ganadores de tres sorteos de lotería en Suecia (a la que han incorporado, a modo de control, otros ciudadanos que comparten las características *ex ante* de los agraciados, salvo el premio), y hacen un seguimiento de una serie de indicadores educativos y sanitarios de estos individuos a lo largo del tiempo. Esto es factible gracias al acceso privilegiado de los investigadores a fuentes administrativas públicas, que, en dicho país, registran escrupulosamente esta información.

Su estrategia metodológica les permite aislar el efecto de la riqueza sobre los indicadores de interés. Ganar la lotería es un fenómeno exógeno, de carácter aleatorio, independiente de toda circunstancia o comportamiento del agraciado, salvo la compra del boleto. Los efectos diferenciales observados entre individuos que consiguen los premios pueden atri-

buirse, por tanto, a ese *shock*, y no a potenciales efectos de causalidad inversa o de terceras variables omitidas que influyen simultáneamente sobre la causa y el efecto.

Lo sorprendente del estudio es el limitado efecto de ese choque. Contrariamente a lo que anticipa la mayor parte de la literatura existente, el impacto de la riqueza es nulo sobre la mayoría de indicadores contemplados. El dinero extra procedente del sorteo no tiene efectos estadísticos sobre el riesgo de mortalidad, de hospitalización o consumo de medicamentos, con independencia del intervalo temporal en que se analicen las consecuencias. Tampoco implica un gran cambio sobre los indicadores de salud ni sobre el resultado educativo de los niños que viven en el hogar agraciado (con la excepción de una pequeña derivación sobre el riesgo de obesidad), ni sobre indicadores de comportamiento parental como la calidad de la escuela a la que envían a sus hijos, el consumo de medicamentos para la salud mental (en el que hay un pequeño impacto), permisos parentales o consumo de tabaco durante el embarazo.

El *paper* ofrece un apartado de discusión al final para explicar por qué sus resultados se apartan de otros anteriores, sin dejar de reivindicar el valor de sus hallazgos. Los autores señalan de forma explícita que sus conclusiones no son incompatibles con la existencia de poderosas relaciones causa-efecto entre situaciones socioeconómicas y desigualdades sanitarias y educativas, pero el trabajo contribuye a estrechar el campo de búsqueda de los posibles mecanismos que pueden dar cuenta de esas relaciones.

COMENTARIO

Por **Pau Marí-Klose**, profesor de Sociología de la Universidad de Zaragoza.

«A la luz de los datos, las rentas exógenas no tienen efectos de entidad suficiente para justificar incondicionalmente los programas sociales basados en la transferencia de rentas públicas».

«Los resultados sugieren que las correlaciones observadas en países desarrollados entre riqueza y salud o entre ingresos parentales y la situación de sus hijos no reflejan una causalidad de los recursos monetarios».

En los últimos años, se ha venido acumulando investigación que acredita los efectos positivos que pueden tener las transferencias monetarias para corregir situaciones de privación económica y sus consecuencias sobre la salud o el logro educativo. Estos estudios han alimentado un creciente consenso académico, que ha visto la oportunidad de combatir los efectos de la pobreza por medio de prestaciones de este tipo, de carácter más o menos condicionado.

Los resultados del trabajo de Cesarini *et al.* obligan a enfriar el entusiasmo surgido en torno a ese consenso. Sus datos, tratados con el máximo rigor metodológico, sugieren que los recursos económicos exógenos no tienen efectos de la magnitud esperada que pudieran justificar incondicionalmente el desarrollo de programas sociales basados en la transferencia de rentas públicas. Su revisión de algunos de los problemas metodológicos de estudios previos que sí detectaban efectos significativos obliga a extremar precauciones.

Sin embargo, el *paper* presenta limitaciones, que los autores, en buena medida, reconocen. En primer lugar, a diferencia de otras investigaciones, no se centra en el análisis de lo que ocurre en poblaciones desfavorecidas cuando se benefician de prestaciones periódicas y de carácter modesto. Su foco se sitúa en hogares que han ganado la lotería y que, gracias a ello, reciben grandes sumas.

Los autores resuelven, en parte, los inconvenientes que generan estas diferencias en el diseño gracias a dos factores:

- 1) uno de los sorteos de los que obtienen datos (Triss-Monthly) paga a los agraciados cantidades fijas de manera mensual;
- 2) analizan también los efectos que el *shock* exógeno de recursos produce en submuestras de hogares con bajos ingresos previos (por debajo del percentil 25).

Aun así, algunas dudas sobre el valor de sus resultados subsisten. Por una parte, los ingresos mensuales que reciben los hogares agraciados por Triss-Monthly suelen ser sustancialmente más altos que los que obtenían los que fueron objeto de análisis en investigaciones previas. Por otra parte, cuando analizan los efectos intergeneracionales del premio en familias con bajos ingresos, sí hallan alguna repercusión que no se observa en el conjunto de la población. Por ejemplo, detectan un fuerte impacto del premio sobre la obesidad infantil en los hogares más desfavorecidos. También acreditan ese mismo efecto en las familias cuyo hijo menor no alcanza los nueve años, lo que es coherente con la literatura que sostiene que los cambios introducidos a causa de la entrada de recursos monetarios suplementarios son más poderosos en edades infantiles tempranas.

La segunda limitación del estudio deriva de la posibilidad de que los resultados en Suecia no sean generalizables a otros países. Quizás ni siquiera a un país como España. Como reconocen los propios autores, Suecia tiene un sistema universal de salud y un modelo educativo que garantiza el acceso gratuito de todos los residentes a la atención sanitaria y la escolarización públicas de calidad, en

«Sería inapropiado todo intento de generalizar estas conclusiones a países en desarrollo, donde hay razones teóricas sensatas para esperar grandes efectos, con evidencia convincente que lo avala».

«Nuestras deducciones no son incompatibles con la existencia de sólidas relaciones causa-efecto entre dimensiones socioeconómicas e indicadores de salud, pero pueden estrechar el abanico de hipótesis plausibles».

un contexto donde los servicios públicos se conciben como un instrumento para corregir desigualdades de origen y fomentar la cohesión social. Resulta difícil pensar, en estas condiciones, que los resultados nulos obtenidos en aquel país sean extrapolables a lugares donde los recursos económicos externos sí puedan representar el factor determinante que posibilite el acceso a la sanidad, los medicamentos, la inscripción en buenas escuelas, la participación en programas de refuerzo educativo o en actividades extracurriculares. En Estados sin ese colchón de recursos públicos que promueven la equidad, hay razones para pensar que el efecto de los ingresos suplementarios externos sería, seguramente, más robusto.

A pesar de ello, en un contexto social y político como el que vive España, donde a menudo se exige a los actores políticos respuestas contundentes e inmediatas a las situaciones de adversidad económica, el trabajo de Cesarini *et al.* merece ser leído y discutido para evitar que nuestros gobiernos, cargados de buenas intenciones, terminen concibiendo y desarrollando políticas de rentas costosas y estériles.

NO QUERER Y NO SABER: DESMOTIVACIÓN E IGNORANCIA COMO CAUSAS DEL FRACASO

- **Publicación:** «Why Organizations Fail: Models and Cases», *Discussion Paper* 10395, Centre for Economic Policy Research (CEPR), febrero de 2015.
- **Luis Garicano** es catedrático de Economía y Estrategia en los departamentos de Economía y de Gestión de la London School of Economics, además del principal asesor económico del partido político Ciudadanos; **Luis Rayo** es catedrático del departamento de Finanzas de la David Eccles School of Business de la Universidad de Utah (EEUU).

LA IDEA

Resumen: Las organizaciones pueden fracasar por problemas de incentivos y de racionalidad limitada.

A menudo, cuando la apuesta estratégica de una empresa sale mal o las condiciones que permiten su éxito cambian, ésta no tiene otra opción que abandonar sus actividades y cerrar, independientemente de sus características organizativas. Con el objetivo de proporcionar nuevas pruebas y conclusiones, el trabajo presentado se propone mejorar la comprensión, tanto desde un marco teórico como factual, de los fracasos derivados de un mal diseño corporativo.

Los descabros se deben a que los agentes no actúan siguiendo el interés general, bien porque no quieren (un fallo de incentivos) o bien porque no saben hacerlo (un problema de racionalidad limitada). Los primeros emergen por la presencia de información asimétrica o de compromiso imperfecto, lo que lleva a los agentes a gestionar según sus propios sesgos. Los segundos parten de las limitaciones cognitivas de los actores y del tiempo finito, lo que significa que, incluso «queriendo», los agentes no pueden calcular la solución para cada dilema ni pueden hacerse comprender por los demás.

Este tipo de errores ocupan la mayor parte de la investigación. En primer lugar, se analizan fracasos relacionados con la asignación de autoridad y se apunta que, si bien la descentralización tiene la ventaja de incorporar la información de cada individuo, puede patinar por fallos de coordinación, como sucedió con la fusión entre Daimler y Chrysler. Seguidamente, se estudia la inconveniencia de dar a un agente amplia discrecionalidad mediante grandes incentivos a corto plazo, pues éste seleccionará proyectos con grandes recompensas inmediatas que pueden provocar la quiebra de la organización, como sucedió con la implosión de diversas compañías de servicios financieros, entre las que destaca AIG. Otro grupo de problemas analizados son los derivados de fallos en la comunicación, ya sea porque un subordinado informado transmite datos poco consistentes a un superior no informado, o bien porque le oculta detalles valiosos pero potencialmente comprometedores para protegerlo de las consecuencias de su conocimiento. Finalmente, se muestran las dificultades que experimentan las organizaciones cuando se adaptan a transformaciones en el entorno en que operan, ya sea por su resistencia al cambio (como los fracasos de las grandes aerolíneas para desarrollar filiales *low-cost*) o por sus rigideces culturales (como los apuros de Hewlett Packard para adaptarse a las necesidades de la era del PC).

En cuanto a la racionalidad limitada, el foco se sitúa en los fracasos derivados de una falta de adecuación entre la posición jerárquica y el talento de quien la ocupa. Los autores emplean como ejemplo la debacle de las cajas de ahorros españolas durante la crisis. La mayor amenaza detectada concierne al peligro que entraña la presencia de grandes incentivos unidos a resultados evaluables de forma objetiva. En esos casos, hay un serio riesgo de sobredimensionar la esfera que se está midiendo en detrimento de actuaciones en ámbitos difíciles de valorar pero vitales para la buena marcha de la organización. La falta de comunicación constituye otra de las fuentes principales de desplome: una comunicación veraz requiere incentivos alineados dentro de la organización, por lo que no sólo son deseables los incentivos monetarios, sino también una motivación intrínseca en forma de identificación con los principios de la empresa u organismo.

La última gran recomendación atañe a los fallos de coordinación en presencia de racionalidad limitada. Los autores señalan que lo importante no es tanto el total de talento disponible, sino su asignación a la posición jerárquica adecuada. Finalmente, sugieren algunas interacciones entre distintas fuentes de fracaso. Por ejemplo, cuando se incrementa el grado de conflicto entre el principal y el agente, la autoridad descentralizada agrava los demás problemas de incentivos y comunicación mencionados. Además, las rigideces debidas a intereses creados y a la cultura de la organización no sólo constituyen un impedimento para la innovación tecnológica, sino que también obstaculizan los cambios deseables en la organización.

COMENTARIO

Por **Tomás Fernández de Sevilla**, profesor del departamento de Historia e Instituciones Económicas de la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Barcelona.

«Trabajos como éste obligan a pensar en las posibles consecuencias a largo plazo del abundante uso de indicadores asociados a primas de cobro inmediato».

«Las organizaciones deben ser capaces de adaptar y modificar sus rutinas, culturas y estructuras de poder a los cambios del mundo exterior».

Los problemas de incentivos derivados de la presencia de información asimétrica y de racionalidad limitada han sido profusamente estudiados por la literatura económica. Kenneth Arrow y Herbert A. Simon, ambos laureados con el Nobel, se encuentran entre los pioneros en incorporar su análisis a la teoría económica. En 2001, George Akerlof, Michael Spence y Joseph E. Stiglitz recibieron el mismo galardón por su investigación sobre los mercados con información asimétrica.

Para ahondar en el conocimiento de la dinámica de las organizaciones y sistematizar las causas profundas que se esconden detrás de sus fracasos, Garicano y Rayo parten del ingente material disponible y recurren a los fundamentos teóricos de la economía de las organizaciones, que emplea la teoría y los métodos de análisis para comprender la existencia, la naturaleza, el diseño y la transformación de las mismas, especialmente las de índole empresarial. El estudio reseñado busca ensanchar el marco de análisis de la disciplina, para robustecer su potencial explicativo y proponer nuevas agendas de indagación.

A pesar de su aparente complejidad por el uso de modelos teóricos, se trata de un trabajo ameno, que se lee con facilidad gracias a su buena estructura. Aborda cada uno de los problemas descritos de la misma manera. Empieza con una breve descripción del caso y una revisión de la literatura académica para, seguidamente, presentar un modelo teórico que intenta captar el mecanismo específico de fallo. Por último, discute diferentes casos de naufragio a la luz del modelo descrito y se contrastan brevemente con algunas experiencias exitosas. El punto débil es que los resultados obtenidos, más que llevar a propuestas concretas de actuación, se quedan en recomendaciones y orientaciones generales demasiado difusas. Entre ellas, destaca la advertencia sobre el riesgo de confiar excesivamente en incentivos estructurados en torno a resultados de corto plazo y de fácil medición. En este sentido, añade que la motivación intrínseca de los agentes en forma de identificación con los objetivos de la organización es especialmente útil para prevenir fracasos derivados de la mala comunicación entre diferentes escalafones.

Asimismo, expone que la asignación de la capacidad decisoria afecta y constriñe las posibilidades futuras de la organización para cambiar. Si bien la cultura corporativa y sus rutinas establecidas mejoran la eficiencia reduciendo el conflicto en presencia de contingencias imprevistas, pueden, a su vez, crear rigideces en el largo plazo que impidan una buena adaptación a las transformaciones del entorno.

Hoy en día, cuando los incentivos a corto plazo son uno de los principales mecanismos empleados para fomentar la eficiencia en un gran número de orga-

«Unos grandes incentivos disuaden al individuo de la cooperación entre miembros de un equipo y le lleva a buscar recompensas altamente rentables a corto plazo a costa de exponer a la organización a fallos catastróficos poco probables».

«Las rigideces debidas a intereses creados y a la cultura de la organización no sólo son un impedimento para la innovación tecnológica, sino también dificultan los cambios deseables en el diseño de la organización».

nizaciones, sobre todo dentro del ámbito público (como la educación, la sanidad o las universidades), trabajos como éste obligan a pensar en las consecuencias que pueda tener a largo plazo el abundante uso de indicadores asociados a la recompensa inmediata, como el porcentaje de aprobados en la Educación Secundaria Obligatoria.

Otra advertencia importante versa sobre el peligro que entrañan las rigideces asociadas al *statu quo* y a la cultura de la organización como elementos que obstaculizan o impiden el cambio de la misma y la innovación tecnológica, lo que, al fin y al cabo, determina el potencial para adaptarse a un mundo en constante cambio. Éste es, como ha sido ampliamente acreditado, uno de los principales corsés que constriñen las estructuras productiva y política españolas, impidiendo que ambas conozcan una metamorfosis de largo alcance que permita situar a esta economía, no sólo en condiciones de competir con los países más avanzados a escala global, sino también de proporcionar suficiente bienestar al conjunto de la sociedad.

1. LA NECESARIA DESVINCULACIÓN DE LA HUMANIDAD RESPECTO A LA NATURALEZA

- **Publicación:** «An Ecomodernist Manifesto», abril de 2015. Disponible en el siguiente enlace: www.ecomodernism.org/
- **Linus Blomqvist, Ted Nordhaus, Michael Shellenberger y Peter Teague** ocupan, respectivamente, los siguientes cargos en el Breakthrough Institute: director de Preservación, presidente del Consejo Asesor, presidente de la organización y asesor sénior. El manifiesto lo suscriben también otros 14 firmantes del mundo académico.

LA IDEA

Resumen: Para proteger la naturaleza y asegurar la prosperidad de miles de millones de personas, la humanidad debe desvincularse del mundo natural, en lugar de intentar vivir en armonía con él, según un manifiesto firmado por 18 profesores universitarios, científicos, escritores y activistas.

Los seres humanos hacemos uso ahora de la mitad del suelo libre de hielo del planeta, sobre todo para cultivar alimentos y madera. Hemos elevado las emisiones de CO² a la atmósfera hasta niveles sin precedentes en los últimos 800 000 años y nuestras actividades provocan ahora, sobre la piedra y el terreno, una erosión 10 veces superior a la de los procesos naturales. Las poblaciones de muchos mamíferos, anfibios y aves han disminuido en más del 50 % en los últimos 40 años. De hecho, el impacto de la humanidad sobre el mundo natural se ha hecho tan omnipresente que algunos científicos aducen que el planeta ha entrado en una nueva edad geológica, el Antropoceno o la Era de los Humanos.

Al mismo tiempo, la humanidad ha florecido. Ahora vivimos, de media, más del doble de años, tras derrotar numerosas enfermedades, reducir la violencia a los niveles per cápita más bajos de la historia y volvernos más adaptables a condiciones meteorológicas extremas y otras catástrofes naturales. Considerado de forma global, nunca hubo un mayor número de personas viviendo en democracias liberales caracterizadas por la libertad de expresión y el Estado de Derecho. Además, las mujeres se han visto cada vez más liberadas de los roles de género tradicionales. La modernización ha extendido la prosperidad a miles de millones de personas.

Aun así, más de la mitad de la población mundial lucha por mejorar sus estándares de vida. Hace falta un considerable desarrollo económico para conseguir la prosperidad para todos los habitantes del planeta, unos 7 000 millones que pronto serán 10 000.

La única manera de reducir nuestra huella en la naturaleza y, al mismo tiempo, extender la prosperidad global a todos los seres humanos es que éstos desvinculen el bienestar humano de los efectos ambientales. Este desacoplamiento es el provocador leitmotiv de un nuevo *Manifiesto ecomodernista* creado por un grupo de líderes académicos, científicos, escritores y activistas.

Desvincular o desacoplar significa aprovechar y acelerar las tendencias tecnológicas y demográficas en curso para intensificar la producción, la agricultura y la urbanización, con tal «adelgazar los efectos de la actividad humana sobre el medio ambiente para dejar más espacio a la naturaleza».

Las ciudades acogen a más de la mitad de la población humana del planeta, y, a pesar de ello, sólo ocupan entre el 1 % y el 3 % de la superficie terrestre. La agricultura ha ganado mucho en productividad, así que necesitamos la mitad de terreno y una cuarta parte del agua que en 1960 para sostener al individuo medio. Las tierras boscosas están en crecimiento en la mayor parte del mundo en desarrollo, al tiempo que el uso de otros recursos también empieza a llegar a su máximo y a retroceder.

De acuerdo con el manifiesto, la urbanización, la intensificación agrícola, la energía nuclear y solar, la acuicultura y la desalinización, entre otros procesos, pueden reducir el grado de exigencia humana sobre el medio ambiente, la cual podría alcanzar su pico y empezar a entrar en declive durante este siglo sin afectar a la expansión de la prosperidad.

2. A MÁS CAPITAL SOCIAL, MENOS PERO MEJORES EMPRENDEDORES

- **Publicación:** «Social capital, Scale Economies of Skills and the Equilibrium Number of Entrepreneurs», manuscrito no publicado, febrero de 2015. Disponible en el siguiente enlace: <http://goo.gl/wm8BX7>
- **Vicente Salas-Fumás** es catedrático de la Universidad de Zaragoza y miembro de la Comisión Ejecutiva del Banco de España, y **J. Javier Sánchez-Asín**, profesor de la misma universidad.

LA IDEA

Resumen: El capital social de un país motiva que haya menos pero mejores emprendedores, con una mayor capacidad de contratación gracias a una confianza mutua más intensa.

Los estudios académicos, hasta la fecha, han sido incapaces de esclarecer si entre el capital social y el espíritu emprendedor existe una relación de complementariedad o de sustitución. Por una parte, podría ocurrir que el espíritu individual y emprendedor que hace posible la emergencia de proyectos empresariales se desarrollara como alternativa a la débil o inexistente confianza entre los agentes de la sociedad. Por otra parte, también es plausible pensar que los proyectos liderados –pero no necesariamente ejecutados en solitario– por los emprendedores sólo prosperan en un entorno donde la seguridad que promueve el capital social está suficientemente afianzada.

Este trabajo define al emprendedor como aquella persona que elige ser autoempleado, y distingue entre los que emplean a otras personas y los que actúan en solitario. Es en la primera categoría donde la investigación realizada –basada en un panel de datos con una diversidad de países (63) a lo largo del tiempo (25 años)– identifica una relación de complementariedad entre capital social y emprendimiento. La principal conclusión es que, cuando el capital social está más avanzado, los que tienen más empleados son capaces de llevar a cabo proyectos empresariales de mayor alcance, lo que hace posible formas organizativas descentralizadas con un elevado grado de delegación en otros agentes, precisamente gracias a la presencia de vínculos de confianza. A más capital social, entonces, menos y mejores emprendedores, con más trabajadores.

Asimismo, cabe destacar el interés del tipo de definición y medición del capital social utilizado en la investigación, cimentado en un índice del Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas, con una definición económica y variable en el tiempo.

3. FUNDAMENTOS PSICOLÓGICOS DEL EXCESO DE SEGURIDAD EN UNO MISMO

- **Publicación:** «Anxiety, Overconfidence and Excessive Risk Taking», manuscrito no publicado, marzo de 2015. Disponible en el siguiente enlace: <http://goo.gl/qfBFJU>
- **Thomas M. Eisenbach** es investigador de la Reserva Federal de Nueva York, y **Martin C. Schmalz**, profesor de la M. Ross School of Business de la Universidad de Michigan.

LA IDEA

Resumen: Existen comportamientos arriesgados sin los cuales sería difícil explicar la presencia de constantes innovaciones y actividades de emprendimiento en la economía.

La economía del comportamiento, que estudia la intersección entre economía y psicología, ha analizado en profundidad –tanto en su vertiente teórica como empírica– la existencia de una serie de sesgos sistemáticos que alejan a los agentes de la racionalidad completa. Una de las desviaciones más habituales en los estudios, con consecuencias importantes para las finanzas y la gestión empresarial, es el exceso de confianza, por el cual las personas tienden a pasar por alto determinados riesgos o a sobrevalorar las propias capacidades.

Los autores, sin embargo, plantean un modelo según el cual el exceso de seguridad en uno mismo puede tener un fundamento racional si combinamos la capacidad de las personas para olvidar con el supuesto de que éstas tienen grados de aversión al riesgo distintos en función del horizonte temporal que tengan en mente. En el presente, o a muy corto plazo, son reacias a aceptar apuestas si les ofrecen una cantidad segura, mientras que, con perspectivas más alejadas, tienden a soportar una mayor exposición.

Si ello es así, anticipándose a un futuro en el que desean aventurarse en algún proyecto, pueden introducir selectivamente, en su proceder, mecanismos que les permitan olvidar los peligros y atreverse a adoptar conductas menos conservadoras. De esta forma, existen actuaciones arriesgadas –impulsadas por una excesiva confianza en uno mismo– sin las cuales sería difícil explicar la presencia de constantes innovaciones y actividades de emprendimiento en la economía.

Este mecanismo mental, por supuesto, también explica comportamientos adictivos como el alcoholismo o el consumo de drogas, incluido el de cocaína por algunos agentes de Bolsa y de otras sustancias por parte de ciertos músicos.

4. ¿QUÉ POLÍTICA INDUSTRIAL PARA LOS PAÍSES EN DESARROLLO?

- **Publicación:** «Foreign Investment and Supply Chains in Emerging Markets: Recurring Problems and Demonstrated Solutions», *Peterson Institute Working Paper Series 14-12*, diciembre de 2014. Disponible en el siguiente enlace: <http://goo.gl/7mI4lo>
- **Theodore H. Moran** es *senior fellow* en el Peterson Institute for International Economics y catedrático de Finanzas y Negocios Internacionales de la Universidad de Georgetown, ambas instituciones en Washington.

LA IDEA

Resumen: La política industrial en las naciones menos avanzadas debe perseguir el progreso de la base productiva local.

Este *paper* analiza las principales barreras a la difusión de las cadenas globales de suministros en los países en vías de desarrollo, analizando en detalle los casos de Costa Rica, Malasia, República Checa, Marruecos y Sudáfrica. El autor afirma que estas dificultades justifican la necesidad de una política industrial decidida en dichas naciones que deberá complementarse con la ayuda de multinacionales y organismos internacionales. Moran señala cómo la conexión a las cadenas globales de suministro exige solventar previamente fallos de mercado y problemas de coordinación del país en cuestión. En concreto, los Estados que quieran atraer a las multinacionales habrán de realizar inversiones importantes en su capacidad productiva y exportadora mejorando las redes de suministro nacionales, el capital humano y las infraestructuras disponibles.

Las tendencias actuales están desplazando la inversión directa de las multinacionales hacia sectores de mayor contenido tecnológico y valor añadido, que requieren una mayor capacitación de la mano de obra. Gran parte de dichas empresas no buscan minimizar los costes laborales a cualquier precio, sino que sopesan las diferencias existentes entre capacitación, productividad y sueldos y, en general, pagan a sus empleados salarios bastante por encima de los que cobra el resto de trabajadores del país. Según este informe, la política industrial no debe concentrarse en identificar «campeones nacionales», sino en coordinar una serie de inversiones encadenadas que permitan desarrollar la base productiva local.

EL SEÑUELO DE LA TECNOCRACIA

Jürgen Habermas, *The Lure of Technocracy* (El señuelo de la tecnocracia), Polity Press, Londres, 2015, 176 págs, traducción al inglés del original alemán *Im Sog der Technokratie*.

Por **Máriam Martínez-Bascuñán**

The Lure of Technocracy no es una monografía, sino una sucesión de artículos, entrevistas o intervenciones, más o menos extensas, siguiendo el mismo sistema a que Habermas nos tiene acostumbrados desde 1980, con su título de *Kleine politische Schriften* (Pequeños escritos políticos, publicado por Suhrkamp). El grueso de las contribuciones de este volumen se centra en la Unión Europea después de la crisis, lo que justifica su título, que coincide con el de uno de los tres bloques del libro. Así, el filósofo reclama el ejercicio de la virtud de la solidaridad en la UE. Sin embargo, como veremos, la tercera parte se ocupa de algo completamente distinto, de los filósofos y sociólogos judíos educados en Alemania y su retorno después de la Segunda Guerra Mundial.

Europa es, sin duda, el tema central que recorre el texto y unifica todos sus artículos, aunque a veces haya una reiteración de las ideas fundamentales del autor; a saber, el momento crítico en el que hoy se encuentra el proceso de unificación como consecuencia de la crisis del euro y la necesidad de salvar este momento con una revisión en profundidad de todo este proyecto. Para ello, sería imprescindible un salto hacia una mayor unión económica y política, lo cual requeriría, a su vez, un mayor empoderamiento democrático de las políticas europeas y una actitud diferente por parte de los países acreedores, que habrían de estar predispuestos a socializar las deudas asumiendo una nueva forma de solidaridad para con los más débiles.

La postura de Habermas es ciertamente crítica con su propio gobierno, al que acusa de trasladar los riesgos de las políticas de austeridad al sur de Europa y de pensar más en ventajas de tipo económico y político a corto plazo que en el verdadero interés de Europa. Su actitud es abiertamente positiva, y como él mismo dice cuando se enfrenta a los supuestos autores «realistas»: «El diagnóstico más negro no consigue descargarnos de la obligación de intentar lo mejor».

Las conclusiones de Habermas

Habermas incorpora tres artículos distintos con los mismos temas de fondo. El primero de ellos, que da título al libro, quizá sea el más general y también el más propositivo. Sus tesis básicas pueden ser resumidas brevemente.

En primer lugar, hay que tener en cuenta que la UE ha sido siempre un proyecto de élites que históricamente consiguió satisfacer los intereses generales de su población aunque no tuviera que rendir cuentas ante ella. Habermas nos demuestra, sin embargo, que esto es lo que hoy ha cambiado. La gestión de la crisis a partir de la acción de instituciones como el BCE o la Comisión Europea (CE), pero sobre todo del Consejo, ha provocado que los ciudadanos contemplen a la Unión como un centro «tecnocratizado» alejado de los verdaderos intereses de sus habitantes. Lo que hoy nos une no serían, pues, los ideales tradicionales del proceso de unificación, sino todo lo contrario, el euroescepticismo, aunque en cada país haya crecido por razones diversas.

Asimismo, y en segundo lugar, la espoleta que ha conducido a esa situación ha sido el fracaso de la Unión Monetaria, que no tuvo en cuenta los desajustes económicos que se podrían provocar entre sus miembros. La combinación de crisis económica y unión mone-

taria asimétrica nos ha enfrentado a un dilema: las políticas necesarias para salvar el euro presuponen un avance considerable en la integración de políticas económicas (también fiscales y presupuestarias) nacionales, pero su aplicación vulneraría la voluntad política mayoritaria existente entre los Estados europeos. La resistencia a una unión más profunda está ampliamente extendida por toda la Eurozona. La consecuencia es que la definición tecnocrática de una «democracia ajustada al mercado» no encuentra su asidero en la sociedad civil del continente.

El resultado, por tanto, sólo puede ser la conversión de la Unión Económica y Monetaria en una auténtica Unión Política, a partir de lo que Habermas califica como una «Europa de núcleo» (*core Europe*). Aquí es donde está el problema, ya que, para ello, habría que saltarse las líneas rojas que tradicionalmente preservaban el principio de soberanía de las naciones, y presupone una renuncia al principio de intergubernamentalidad a favor del método comunitario, algo a lo que, hoy por hoy, no parece que quieran renunciar los miembros del Consejo Europeo, pues esto significaría una reducción de sus funciones, a la vez que la asunción de cambios muy impopulares, como el hecho de que otros países puedan interferir en las decisiones fundamentales del Estado-nación propio.

Dadas estas circunstancias, el sujeto determinante a este respecto es, sin embargo, Alemania. A decir del autor, es el país que «tiene en sus manos la llave del destino de la UE». El problema es si puede tener un interés propio específico en hacerlo. Y a este respecto, el autor se pronuncia de forma afirmativa. En parte, por el pasado alemán reciente (sus demonios históricos nacionales), pero también por motivos demográficos y económicos. Ambas razones deberían conducirlo a realizar la aspiración de Helmut Kohl, una «Alemania europea».

Con esto, Habermas llega al punto esencial de su trabajo, la búsqueda de una justificación para que los países más ricos sean solidarios con los menos aventajados. Ésta no es otra que el ejercicio de la virtud de la solidaridad. Alemania tendría una verdadera «obligación moral» de hacerlo, no sólo por ser el Estado que más se ha beneficiado económicamente de la moneda única. El sentido que el autor da aquí al término solidaridad es distinto de su asociación a la justicia. Para él sería algo próximo a la fraternidad tan invocada desde la Revolución francesa. Tendría que ver con las nuevas interdependencias que vinculan a los ciudadanos, que impone la adopción de una perspectiva política compartida a la hora de promover el crecimiento y la competitividad en la Eurozona como un todo.

La democracia transnacionalizada

El segundo y tercer artículo del bloque primero abordan lo que el anterior deja sólo apuntado: ¿Qué ha de hacerse para dar el salto hacia una democracia supranacional? ¿Cómo acceder a esa Unión Política, que es la condición de posibilidad de una auténtica salida a la crisis del euro, pero que constituye a la vez –al menos por ahora– un imposible? Las respuestas no sólo las encontramos en estos dos artículos, sino en casi todos los que integran la segunda parte del libro, como *Tres razones para más Europa o Democracia y capitalismo*, suscitado por el debate del propio Habermas con Wolfgang Streeck.

Para nuestro autor, una vez resuelta la cuestión a favor de la necesidad de caminar hacia más Europa, hacia una unión más profunda, lo importantes es saber cómo hacerlo sin que sufra el sustrato legitimador que debe informar la constitución de todo cuerpo político democrático. La complicación no consistiría tanto en ver si es o no factible, dado el grado de escepticismo que predomina en Europa, sino cómo podríamos hacerlo para apuntalar un verdadero *demos* democrático. En el fondo, lo que el filósofo viene a decir es que ambas cuestiones van unidas, porque gran parte de la desconfianza de la ciudadanía hacia las instituciones de la Unión derivan de su distancia tecnocrática y de la dificultad para sujetarlas a un control efectivo del pueblo. Si, por el contrario, lográramos salvar este último obstáculo, si hubiera una redemocratización de Europa, su consecución no nos parecería tan difícil.

El modelo de Habermas a este respecto no sería el más convencional, en el sentido de aspirar a algo parecido a una Europa federal o confederal, sino a la «transnacionalización» de la democracia europea. Consistiría no tanto en darle vueltas a las habituales estrategias de representación de unidades de decisión política –Estados en este caso–, como en una mayor incorporación de los ciudadanos directamente a las instituciones supranacionales. De la misma forma que en el propio proceso de construcción de los Estados Unidos de América, no se trataría de integrar sólo a los Estados, sino también a sus gentes. Traducido en términos de la UE, los Estados y parlamentos nacionales mantendrían sus funciones, pero las subsumirían también en la gestión política-democrática común de la gobernanza europea. A su vez, la Comisión y el Parlamento Europeo verían incrementados sus poderes a costa del Consejo. El objetivo sería la creación de una «comunidad supranacional» en la que cada ciudadano ostentaría un doble papel: el de miembro de uno de los Estados y el de miembro de la UE.

Esta misma idea la desarrolla con mayor complejidad jurídica en el último artículo del bloque, *Esbozo sobre una teoría discursiva del derecho y del Estado constitucional*. Es seguramente la contribución más difícil y filosófica del libro, ya que aborda las tesis fundamentales de la teoría discursiva del derecho que Habermas había esgrimido en *Facticidad y validez* y las revisa a la luz del nuevo desarrollo de la complejidad social y el progreso en la dinámica de la globalización. Según el autor, estos dos fenómenos han contribuido a impedir la realización del ideal normativo que informaba dicha teoría: que los destinatarios del derecho puedan verse también como sus autores. Es lo que Habermas califica como el «principio del discurso», que sólo ve viable, en nuestros días, a través de sus conocidos presupuestos de la democracia deliberativa.

La pieza ahonda en algunas de las (supuestas) virtudes de su enfoque, como su capacidad para conectar legalidad a legitimidad, la dimensión «democrática» de la soberanía nacional con la dimensión «liberal» del Estado de Derecho o el paradigma liberal y de bienestar (*social welfare*) de las leyes. A este respecto no añade nada al objetivo general del libro que comenta. Hay que recordar que, en aquél, trataba de ofrecer una solución a la tensión en la que se encuentra inmerso el derecho en todo sistema democrático. Por un lado, cobra autonomía como discurso práctico institucionalizado, pero, por otro, está sujeto a las demandas de justificación implícitas en todo discurso de naturaleza práctica. Esta doble cara del Derecho –por un lado, mecanismo encargado de velar por la efectividad de la aplicación y seguimiento de las normas mediante la amenaza y la ejecución de sanciones, y, por otro, vehículo del medio más plural e indeterminado de las exigencias de legitimación– es lo que nuestro autor entiende como la tensión entre «facticidad y validez».

Si esto es así, ¿cómo trasladar esa doble naturaleza a algo tan indefinido como el modelo europeo transnacional? ¿Cómo podría satisfacerse esa doble necesidad de justificación? La respuesta no va, sin embargo, mucho más allá de proponer un diferente juego de las «piezas» que se combinan en todo Estado democrático: «la población del Estado», como los sostenedores de la voluntad democrática; el Estado como organización, que permite que los ciudadanos actúen colectivamente; y la comunidad de ciudadanos legalmente constituida, como asociación voluntaria de individuos libres e iguales. A partir de ahí, la idea es que «ciudadanos y Estados (también constituidos por ciudadanos) puedan participar en régimen de igualdad de condiciones en la constitución de una democracia supranacional». Algo así como la creación de un nuevo proceso constituyente cuyos participantes son tanto ciudadanos como Estados, y que se supone tendría la capacidad de conferir su fuerza legitimadora a las nuevas instituciones así creadas; fuerza que se entiende como proveniente tanto de los pueblos como de los ciudadanos europeos.

Todo lo que acabamos de resumir lo refuerza Habermas más adelante, en otros trabajos que figuran en el segundo bloque del libro, donde introduce otros matices o expresa de forma diferente sus ideas principales. A este respecto es muy clarificadora la entrevista en la que habla «del próximo paso» en el proceso de unificación. Y aquí hay que destacar el lamento del autor ante la ausencia de liderazgo político en la actual Europa, incapaz de ir

más allá del «gradualismo de los pequeños pasos» que Merkel tanto favorecería. Es éste un argumento fundamental que vuelve a reiterar en el capítulo titulado El dilema de los partidos políticos, en el que sugiere que éstos se vuelvan a constituir pensando menos en una política parroquial y más en términos de proyecto europeo; sugiere, entonces, que deberían recordar que las elecciones democráticas no son encuestas de opinión, sino el resultado de un proceso de constitución de una voluntad pública mediada por argumentos y no por empresas de sondeos. En esta tarea, tendrían la misma responsabilidad los medios de comunicación, cuya función debe consistir en canalizar y articular una verdadera posición crítica y provocadora y no en suministrar comentarios absolutamente plegados al *statu quo*.

Capitalismo y democracia

No podía obviar Habermas la dialéctica entre capitalismo y democracia, tema que aborda en la segunda parte del libro a partir de un debate mantenido con Wolfgang Streeck en torno a un libro recientemente publicado por el primero que ha dado mucho que hablar, *Buying Time: The Delayed Crisis of Democratic Capitalism* (2015). En esta obra, Streeck arroja la provocadora tesis de la incompatibilidad entre democracia y capitalismo en base a cuatro argumentos fundamentales:

El primero, que el capitalismo ha estado «comprando tiempo» para no ser víctima de sus propias contradicciones. El proceso de esos «préstamos del futuro» estalla con la crisis fiscal y financiera del 2008, a partir de la cual puede verse con absoluta nitidez cómo esa dialéctica se intensifica y es perfectamente palpable en el seno de las políticas de la UE, sometida, sin ningún tipo de cuestionamiento, a los dictados del capitalismo.

El segundo, que hoy en día un modelo hayekiano amenaza la existencia misma de la democracia. La expresión más clara de esto habría que buscarla en las directrices esgrimidas por el Banco Central Europeo, en la ortodoxia económica de la Eurozona, guiada por sus políticas de austeridad, así como en las políticas de recapitalización de los bancos y en la consolidación fiscal. La ilimitada capacidad de un chantaje institucionalizado a los gobiernos por parte de este nuevo capitalismo financiero ha dado lugar, en palabras de Merkel, a una «democracia adaptada al mercado». La democracia ya no tiene capacidad para actuar sobre la economía financiera global. La «justicia del mercado» pues, ha vencido sobre la «justicia social».

Por todo esto, y como tercer argumento, los Estados de la Unión se hallan sometidos a dos soberanos: sus *demoi* nacionales, y los mercados financieros. Por eso (y aquí coincide con Habermas), si hay algo que marca nuestra era, es el creciente desajuste entre una sociedad mundial cada vez más interdependiente y unos Estados fragmentados y plegados totalmente a la lógica del capitalismo y a las pautas de la globalización.

Finalmente, Streeck indica que Europa no es la solución, sino el problema. Para recuperar la democracia es preciso volver al Estado-nación y a otro modelo de desarrollo alejado del afán consumista que impone la lógica del capitalismo, porque Europa se ha convertido en una «democracia de fachada».

Habermas comparte el mismo diagnóstico, especialmente en cuanto a los efectos devastadores de los imperativos de la tecnocracia de Bruselas y del nuevo capitalismo financiero sobre la dimensión democrática de la Unión; sin embargo, propone otra salida, justo la opuesta a la esgrimida por Streeck: esto es, más Europa. Frente a la salida nostálgica del «comunitarista de izquierdas», nuestro autor propone más cosmopolitismo.

Por esto, en contraposición a Streeck, Habermas concluye que es necesaria una reestructuración del proyecto democrático europeo para equilibrar esa batalla que, en palabras de Streeck, se estaría produciendo entre la «justicia del mercado» y la «justicia social». Para Habermas, es obvio que la democracia debe implantarse más allá del Estado-nación. Ha llegado el momento de buscar soluciones más allá de ese viejo marco para encontrar salidas conformes con los desafíos que plantea este nuevo escenario.

El objetivo sería, pues, el de una «comunidad supranacional» con capacidad para imponer

una sola voz fuerte en la organización de las interdependencias globales y volver a dotar de contenido a la democracia, trasladada esta vez al espacio supranacional. El texto regresa a la tesis de la democracia supranacional, que no significa el Estado federal convencional, ya que la nueva entidad situará la fuente de emanación de la ley en el nivel supranacional, y la implementación de los estatutos, directrices y decretos, en los gobiernos de los Estados miembros.

De hecho, Habermas concluye que sólo así se permitirá el verdadero «gobierno común», cuya legitimidad quedará garantizada por el doble papel de los ciudadanos como miembros de la UE y de sus respectivos gobiernos nacionales. En definitiva, esto exigiría a los Estados una verdadera visión europeísta y, por lo tanto, la predisposición a hacer concesiones mutuas en lo tocante, por ejemplo, a la socialización de las deudas o la asunción de compromisos específicos en torno a un principio de solidaridad dentro de la Unión. Se requiere voluntad política, y en este punto, Habermas señala claramente a Alemania como actor decisivo, por ser «demasiado débil como para dominar el continente, pero demasiado fuerte como para adaptarse a los demás». Habla, en definitiva, de una verdadera «Alemania europea» que tenga la capacidad de pensar en términos de proyecto continental. Para el pensador no hay otra alternativa; sólo cabe la idea de Europa frente a la vuelta de los Estados aislados como agentes del cambio que propone Streeck.

Alemania y sus filósofos judíos

Filósofos y sociólogos judíos educados en Alemania y su retorno después de la II Guerra Mundial es, sin lugar a dudas, el texto más sugerente de la tercera parte de la obra, por muchos motivos. Merece por ello ser destacado: en él nos relata, de forma poética, el regreso de aquellos pensadores judíos que retornaron, así como el retorno de aquellos que nunca regresaron. Habermas nos explica cómo fue la recepción de las obras de esas «agitadas biografías» que volvieron al país, como la de Adorno y Horkheimer, o que no lo hicieron, como la de Arendt o Strauss, o las que, como la de Walter Benjamin, se recibieron ya como parte de la historia. A pesar de que esta tercera parte no tiene nada que ver con el resto del libro, merece la pena leerla porque su escritura es hermosa, en primer lugar, pero también porque nos deja claro una vez más que Alemania es, ante todo, una potencia en pensamiento.

* * *

Jürgen Habermas (Düsseldorf, 1929) es uno de los mayores pensadores contemporáneos. Procedente de la filosofía y sociología neomarxista de la Escuela de Frankfurt, aúna en una poderosa personalidad el trabajo del académico concienzudo, de estudio lento y reflexivo, y el carácter diletante del intelectual público que interviene continuamente en debates tanto de índole académica como periodística. Por el signo de su obra, que arraiga siempre en profundos fundamentos normativos, se le puede presentar como el último de los filósofos ilustrados, como el pensador que «ha dialogado con todo el mundo». Su obra debe interpretarse como la articulación teórico-académica de todo un conjunto de inquietudes suscitadas por el devenir de nuestras sociedades occidentales desarrolladas.

Como filósofo, ha reflexionado profundamente sobre el papel del espacio público. Con *Teoría de la acción comunicativa* (1981), ha marcado un hito en la filosofía contemporánea; en ella articula una concepción dialógica de razón normativa y asienta las bases de su modelo de democracia deliberativa. En obras como *La incorporación del otro* (1996) y *La constelación posnacional* (2000), el autor comenzó a dirigir su interés hacia temas como la integración del pluralismo y dos de los fenómenos más actuales, como son la mundialización y el cuestionamiento de la política centrada en el Estado-nación y en la construcción europea.

Reseña de **Máriam Martínez-Bascuñán**, profesora de Ciencia Política de la Universidad Autónoma de Madrid.

ODLI. N.º 26, Mayo 2015

1. EL ESTANCAMIENTO SECULAR A EXAMEN

- Autor: Barry Eichengreen.
- Comentario: Rafael Dobado González.

2. NUEVAS SOLUCIONES PARA LA REGULACIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN ELÉCTRICA

- Autores: Jesse D. Jenkins e Ignacio Pérez-Arriaga.
- Comentario: Luis Jesús Sánchez de Tembleque

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. La gestión como tecnología

- Autores: Nicholas Bloom, Raffaella Sadun y John Van Reenen.

2. Coche eléctrico: acelerado abaratamiento de las baterías

- Autores: Björn Nykvist y Måns Nilsson.

3. Depresión inversora en la Eurozona.

- Autores: Bergljot Barkbu, S. Peli Berkmen, Pavel Lukyantsau, Sergejs Saksonovs y Hanni Schoelerman.

4. Los españoles castigan poco a los alcaldes corruptos.

- Autores: E. Costas-Pérez, A. Solé-Ollé, P. Sorribas-Navarro, P. Fernández-Vázquez, P. Barberá y G. Rivero.

EL LIBRO DEL MES

- **The Age of Sustainable Development** (La era del desarrollo sostenible), de Jeffrey D. Sachs.

ODLI. N.º 25, Abril 2015

1. EL RETO DE LA UNIVERSALIZACIÓN DE LA BANDA ANCHA

- Autores: Wolfgang Briglauer, Stefan Frübing e Ingo Vogelsang.
- Comentario: Joan Calzada.

2. LOS CONOCIDOS IMPORTAN MÁS QUE LOS CONOCIMIENTOS

- Autor: Seth D. Zimmerman.
- Comentario: Manuel Bagüés

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. Igualdad en consumo de dispositivos electrónicos

- Autor: Charles He.

2. ¿Por qué aún hay variaciones en el precio 'online' de un producto idéntico?

- Autores: John Morgan, Zemin (Zachary) Zhong y David Ong.

3. Incentivos materiales frente a psicológicos.

- Autores: Rachel Griffith, Stephanie von Hinke Kessler Scholder y Sarah Smith.

4. Efectos colaterales del veto a un idioma.

- Autor: Vasiliki Fouka.

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.

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. Woodcruft.

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. Godínez y Ling Liu.

2. Autoadscripción 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, Paniagiotis 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 Luger Woessman.

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 Zhi-chun Jenny Ying.
- Comentario: Sara de la Rica.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. Cooperación en vez de depredación

- 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 Lampos.

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 DEPREDADORAS

- 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, Nº. 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, Nº. 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.