

Mayo 2013, N.º 2



Observatorio de las Ideas

Ejemplar editado para D. Rafael Villaseca



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

Artículo original de: **David Autor y Melanie Wasserman**

Opinión y comentario de: **Inés Alberdi**

RESUMEN: Las oportunidades educativas y laborales de los hombres son más reducidas que las de las mujeres en los grupos sociales más desfavorecidos. En EE UU, los rendimientos educativos de las mujeres se han elevado enormemente, llegando incluso a superar los de los varones en los niveles básicos y en los universitarios. Las oportunidades laborales de estos jóvenes de baja formación son muy malas en un mercado laboral en el que ha caído la demanda de trabajadores sin cualificación y se han reducido los salarios de estos empleos.

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

Artículo original de: **Masahiko Aoki**

Opinión y comentario de: **Carlos Alonso Zaldívar**

RESUMEN: La teoría de juegos aplicada a las instituciones ayuda a entender la evolución de las economías de Extremo Oriente y, con ello, el futuro de la economía mundial.

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

Artículo original de: **Daron Acemoglu, James A. Robinson y Thierry Verdier**

Opinión y comentario de: **Víctor Pérez-Díaz y Juan Carlos Rodríguez**

RESUMEN: No todos en el mundo pueden ser como los escandinavos y su capitalismo hogareño, pues estos dependen de la innovación que aporta el capitalismo implacable de EE UU.



Estimado amigo:

Encontrarás aquí el segundo número de Observatorio de las Ideas, un proyecto que ya es una realidad. Como sabes, nos centramos cada mes en seleccionar aquellas ideas que consideramos importantes porque marcarán el debate de los próximos tiempos.

Los países escandinavos están de moda, como puso de relieve recientemente un monográfico de *The Economist*: porque representan un modelo que ha logrado conjugar la preservación y modernización de un potente Estado del Bienestar con el impulso a la innovación económica y tecnológica. Sin embargo, según el economista del MIT Daron Acemoglu, y dos co-autores, estos países sólo lo logran gracias a que un capitalismo más implacable, el de EE UU, genera un grado mucho mayor de innovación tecnológica del que se aprovechan los demás países. Es decir, que el alto grado de protección social en estas sociedades se debe en una parte importante al capitalismo innovador norteamericano. Aunque en su comentario, Víctor Pérez Díaz, recién nombrado presidente de la comisión de expertos sobre la reforma de las pensiones en España, cuestiona los datos y conclusiones del estudio.

Acemoglu ha logrado una gran notoriedad pública con su libro *Por qué fracasan los países*, en el que defiende que el éxito (o fracaso) de las sociedades están íntimamente ligado a la calidad de sus instituciones. Justamente, la relación entre instituciones –entendidas desde la teoría de los juegos- y el desarrollo económico es en la que se basa Masahiko Aori para explicar el éxito de China, Japón y Corea del Sur. Sin esa base, no se puede entender lo ocurrido, ni, por tanto, lo que está pasando en un mundo en mutación geopolítica del poder económico.

Hasta ahora en la brecha de género, el bando perdedor era el de la mujer. Los cambios educativos, con la elevación de los rendimientos educativos de las mujeres, y la crisis económica, con la pérdida de empleos no cualificados, están invirtiendo la situación al menos entre las capas más desfavorecidas de la población en EE UU, como muestran David Autor, también catedrático de Economía del MIT y una colaboradora en un estudio rico en datos. Aunque ceñido a aquella sociedad tiene su traducción también en la nuestra.

Esperamos haber despertado tu interés.

Con mis mejores saludos,

Andrés Ortega
Director

Consejo Asesor:

**Ana Palacio - Ignacio Pérez Arriaga - Manuel Pimentel - Narcís Serra - Pedro Solbes
Juan Tapia**

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

- **Publicación:** David Autor y Melanie Wasserman. «Wayward Sons. The Emerging Gender Gap in Labor Markets and Education», Third Way fresh thinking, EE UU, 2013, 64 páginas.
- **David Autor** es catedrático en el Departamento de Economía del MIT (Instituto Tecnológico de Massachusetts) y editor jefe del *Journal of Economic Perspectives*, que publica la Asociación Americana de Economía. **Melanie Wasserman** está haciendo su doctorado en el MIT con una beca de la Fundación Nacional para la Ciencia.

LA IDEA

El estudio de David Autor, catedrático de Economía del MIT, y su ayudante, la doctoranda Melanie Wasserman, publicado por el think tank Third Way, tiene una sólida base empírica. Según esta, en EE UU, los rendimientos educativos de las mujeres se han elevado enormemente, llegando incluso a superar los de los varones en cuanto a acceso a los estudios universitarios e incluso en cuanto a completar los cuatro años del grado universitario básico. Los avances educativos de los chicos han sido mucho más suaves e incluso han empeorado para los hijos de las familias con menos recursos, especialmente los de familias monoparentales de bajos ingresos. En ellas, la brecha de género en educación, es decir, la distancia entre los logros de las mujeres y de los hombres, se agranda en un sentido inverso al anterior, pues los chicos parecen tener mayores dificultades que las niñas para completar la secundaria. Las oportunidades laborales de estos jóvenes son muy malas en un mercado laboral en el que ha caído la demanda de trabajadores sin cualificación y se han reducido los salarios de estos empleos. En la educación superior también se ha invertido la brecha de género. La universidad ha sido históricamente un reducto masculino, pero ya no es así. Entre los nacidos después de 1975, han cambiado las posiciones relativas de hombres y mujeres. La probabilidad de ir a la universidad es un 17 % mayor entre las mujeres, y la probabilidad de completar la graduación, un 23 % mayor. El avance educativo de las mujeres es innegable.

La repercusión de los logros educativos en el mercado laboral es muy importante, en tanto en cuanto el aumento de la remuneración se relaciona cada vez más con los niveles de formación. Esto explica la mejora de las posiciones de las mujeres en el mercado de trabajo, donde sus logros educativos se traducen en avances laborales.

Las mujeres han reducido enormemente la distancia con los hombres en cuanto a ingresos por el trabajo, pero aún existe una diferencia. Sus oportunidades de empleo y sus salarios son más reducidos, incluso en los empleos de mayor nivel educativo.

El aumento de la educación de las mujeres es una buena noticia, pero no así la caída en las tasas de educación masculinas, especialmente en las etapas iniciales. Esto sitúa a los varones con una menor preparación para el trabajo en un mundo globalizado, con un

enorme cambio tecnológico y una caída del poder de los sindicatos. Todo ello produce que estén perdiendo posiciones y capacidad adquisitiva en el mundo laboral.

Los autores señalan el aumento de las desigualdades sociales entre los grupos más exitosos y los más desfavorecidos en términos económicos. Y esta desigualdad la explican a través de tres fuerzas –cambio tecnológico, desindustrialización y globalización– y tres factores: logros educativos, posiciones laborales y estructura de las familias. La evolución de los logros educativos y laborales en relación con los cambios de las estructuras familiares ha hecho crecer las desigualdades sociales en las últimas décadas. Los cambios en las estructuras familiares han supuesto un aumento importante de las parejas que conviven sin matrimonio, un número creciente de niños que nacen de madre no casada y unas cifras crecientes de hogares monoparentales, en su gran mayoría encabezados por mujeres.

Los autores se muestran preocupados por la reproducción de la pobreza y la marginación de los grupos sociales más desfavorecidos a través de los hijos varones. El informe analiza como estos, dentro de los hogares más pobres, en buena medida hogares monoparentales, reproducen la pobreza y la marginación a través de sus bajos rendimientos educativos y su posicionamiento laboral en los empleos menos remunerados y más precarios.

Las perspectivas sociales de estos jóvenes combinan sus escasas expectativas laborales con una mayor probabilidad de tener hijos no matrimoniales, romper posteriormente la pareja y dejar a la mujer sola con los vástagos. Los varones, niños y adolescentes, se crían en hogares donde a la falta de un padre estable se une la escasez de recursos. De este modo, se reproduce el círculo vicioso de la pobreza y la marginación.

Las niñas nacidas en estos hogares no parecen reproducir tan intensamente la marginación e informalidad de los padres. Los autores argumentan que el modelo de comportamiento, el ejemplo que reciben de sus madres, que se hacen cargo del sustento económico y sacan adelante a la familia, sería la explicación de que estas niñas acudan a la escuela con mayor asiduidad, presenten posiciones más estables en el mercado de trabajo y comportamientos más responsables en cuanto a las responsabilidades familiares.

COMENTARIO Y ANÁLISIS

POR Inés Alberdi, catedrática de Sociología de la Universidad Complutense de Madrid

La situación que describen los autores en la sociedad americana, de cómo la brecha de género en educación ha cambiado de sentido, es muy similar a la que nos encontramos en España. Los hombres tienen peores resultados educativos que las mujeres, especialmente en los niveles básicos y en la educación superior.

«El notable progreso educativo de las hembras –y la estagnación igualmente marcada del logro educativo de los varones– tienen profundas implicaciones para ambos sexos.»

«Esta notable reducción en la brecha de ingresos de los géneros no se debe exclusivamente a los avances de las mujeres. También refleja los declives de los varones.»

«Estas grandes y crecientes discrepancias en los logros de los hijos de hogares con ingresos elevados y bajos sugiere que el dinero importa, y que, potencialmente, importa más de lo que solía.»

Uno de los aspectos a considerar, a partir de las reflexiones sobre EE UU, es la tendencia creciente a la desigualdad y los problemas de futuro que ello plantea. La desigualdad de oportunidades según el origen social es muy fuerte, y esta se canaliza principalmente a través de los logros y fracasos educativos.

Como muestra el reciente estudio de José S. Martínez García, Estructura social y desigualdad en España (Catarata, 2013), una de las fuentes mayores de pobreza y desigualdad en nuestro país es el fracaso escolar de los jóvenes provenientes de familias pobres, y en gran medida de hogares monoparentales. Este fracaso se concentra en las clases sociales más pobres y, especialmente, en los jóvenes varones: entre los jóvenes de 19 y 20 años, la tasa de fracaso escolar de los varones es de un 28 %, mientras que es solo de un 18 % en las mujeres.

Hay diversas explicaciones para estos cambios en la brecha de género. A las mujeres se les inculca desde la infancia una serie de valores que son más afines con los que ayudan a triunfar en los estudios: orden, disciplina y responsabilidad. Hay una distancia mayor entre los valores de la subcultura juvenil masculina y los de la escuela. Por otra parte, el creciente profesorado femenino puede ofrecer en mayor medida a las niñas que a los chicos un modelo de rol con el que identificarse en la etapa escolar. Además, las decisiones familiares sobre los estudiantes que abandonan son, especialmente en las clases populares, muy diferentes para chicos y chicas; a ellas se las incorpora a los trabajos domésticos de la familia, mientras que ellos quedan en mayor libertad de andar por la calle. De una forma similar a lo que ocurre en EE UU, podemos decir que las jóvenes generaciones criadas en familias pobres, muy frecuentemente monoparentales, repiten el ciclo de pobreza y marginación a través del fracaso educativo.

De este análisis de la experiencia norteamericana podemos sacar algunas enseñanzas para nuestro país, ya que los datos referidos a la educación, al empleo y a las estructuras familiares son bastante similares. La necesidad de poner atención a la educación de los grupos sociales más desfavorecidos es indudable. Es importante cuidar la educación pública, porque ella es la

vía de integración social de los hijos de las clases más pobres y es el mecanismo más potente de reducción de las desigualdades sociales.

Aunque las cifras de hogares monoparentales no son tan elevadas en nuestro país como en la sociedad norteamericana, sí se concentran en ellos la pobreza y la marginalidad en mucha mayor medida que en ningún otro tipo de hogar. Los niños criados sin progenitor son, en gran parte, vulnerables a la pobreza y marginalidad. Lo que parece indudable es que la monoparentalidad parece traer mayores consecuencias para los hijos cuando va unida a la pobreza. Otro de los aspectos en los que la experiencia americana tiene muchas características parecidas a las de la sociedad española es en cuanto a la evolución de la educación y la situación laboral de las mujeres. La educación femenina ha aumentado de forma extraordinaria, y ello ha potenciado la entrada masiva de las mujeres en el mundo del trabajo remunerado.

Aunque los avances de las mujeres en el terreno educativo son indudables, e incluso han superado a los varones en resultados en la educación superior, las oportunidades laborales siguen siendo más reducidas para ellas en todos los aspectos del empleo y para todos los niveles de educación. Las tasas femeninas de paro y de temporalidad son más elevadas, y los salarios son más reducidos. Las mujeres han aumentado enormemente su presencia en el mercado laboral (han pasado de una tasa de actividad del 30 % en 1981 a un 60 % en tres décadas), pero todavía sus resultados educativos no se transforman en éxito laboral en la misma medida que los logros educativos de los hombres. El avance educativo más importante de las mujeres se ha producido en la enseñanza universitaria. Las oportunidades de empleo varían mucho con el nivel educativo, y entre las mujeres aún más. Sin embargo, los salarios de las mujeres con estudios superiores siguen siendo menores que los de los hombres con el mismo nivel de estudios.

Ahora bien, tampoco es una solución que, para las franjas de población más desfavorecidas, una brecha de género se convierta en la contraria. La educación debe servir para equilibrar.

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

- **Publicación:** «Historical Sources of Institutional Trajectories in Economic Development: China, Japan and Korea Compared», 2012. Disponible en: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2164561
- **Masahiko Aoki** es catedrático emérito de Economía de la Universidad de Stanford (EE UU).

LA IDEA

En 1820, China, Japón y Corea formaban la mayor región económica del mundo, en la que se generaba un 33 % del PIB mundial. Poco más de un siglo después, en 1950, esa cifra había descendido hasta el 8 %. Hoy, en Extremo Oriente se produce el 22,4 % del PIB mundial. ¿Cómo dar cuenta de esas variaciones? ¿Se puede extrapolar su comportamiento reciente hacia el futuro? ¿El pasado de la región está potenciando o limitando un ulterior desarrollo? Estas preguntas figuran al inicio del trabajo del economista japonés de la Universidad de Stanford Masahiko Aoki.

Para abordarlas, comienza por caracterizar las economías de China, Japón y Corea durante el siglo XVIII como economías de familias campesinas de pequeño tamaño, que distribuían su tiempo de trabajo entre el cultivo de pequeñas parcelas (de su propiedad o alquiladas) y la producción de artesanías para su consumo y para el mercado, y que resultaban ser maltusianas, es decir, en ellas el crecimiento de la población era mayor que el crecimiento del producto de la tierra. Después explica que, pese a la coincidencia de sus rasgos económicos, cada una de estas economías se desarrolló con arreglos institucionales distintos, todos ellos puntos de llegada de trayectorias también distintas que se remitían a tiempos muy antiguos.

La China de la dinastía Qing era un *Estado interpenetrativo*, lo que más o menos significa que tenía una estructura en la que se complementaba la actuación de la administración imperial (pública y prestigiosa, pero numéricamente limitada, con un mandarín por cada 200.000 o 300.000 campesinos) con la actuación de organizaciones privadas (que llevaban a cabo funciones casi públicas), en la atmósfera de *respeto al contrato privado* apoyada en *guanxi* (relaciones de confianza entre una red de personas), y todo ello sostenido por, y sosteniendo, la moralidad confuciana. El Japón Tokugawa se rigió por el *Baku-Han*, que tras más de un siglo de violencia entre señores de la guerra surgió como respuesta colectiva engarzando los territorios gobernados por el *shogun* con los dominios *han* y los pueblos subordinados, *mura*, creando una *estructura anidada de coaliciones de todo tipo*, cada una en *base a normas de confianza entre sus miembros*, que mantuvo dos siglos de paz y convirtió a los *samuráis* en burócratas que regían cada uno su dominio. La Corea de la dinastía Yi tenía un *gobierno débil apoyado en el yanbang* rural (funcionarios imperiales), que a veces se vio sustituido por asociaciones de base

cooperativas, kye, que asumían actividades importantes, como el riego, y que generaron alta movilidad social en las familias campesinas. El texto de Aoki hace comprensibles para el lector la naturaleza de estas instituciones y normas de confianza poco familiares en Occidente, así como los sistemas de impuestos agrícolas que las sostenían.

En cada uno de los tres países, economías agrarias e instituciones políticas coevolucionaron sosteniéndose mutuamente, pero en ninguno de ellos su funcionamiento permitió la reducción del empleo agrícola en el conjunto del empleo, algo imprescindible para acceder al crecimiento económico moderno. ¿Cómo superaron este *impasse*? El trabajo de Aoki pone de manifiesto lo siguiente: 1) las tres economías solo salieron del nivel agrario maltusiano tras la desaparición de las respectivas dinastías, pero, después, 2) la reducción del empleo agrícola en el conjunto del empleo no fue inmediata ni mucho menos; 3) en cada una de las economías eso ocurrió en momentos distintos, y 4) llegado ese momento, cada una experimentó un periodo de crecimiento del PIB per cápita con tasas más altas que las que en situación semejante tuvieron las economías occidentales. 5) El trabajo revela como el sistema institucional de cada economía condicionó el inicio, la duración y las formas institucionales que fue adoptando su transición a la economía moderna, y 6) que estas formas institucionales resultaron coherentes con las trayectorias institucionales anteriores, sin que 7) generaran una convergencia institucional entre los tres países, ni 8) llevaran a que cualquiera de ellos convergiera con la norma occidental.

Para cada uno de los tres países, el trabajo pone en relación sus características económicas y demográficas con su sistema institucional a lo largo de una trayectoria histórica que llega hasta nuestros días. Así explica como a la caída de la dinastía Qing siguió la degeneración del Estado interpenetrativo durante los periodos republicano y nacionalista, y que solo tras la revolución comunista –de nuevo, la continuidad– se reconstruyó para ser empleado en intentos de forzar la industrialización, intentos que resultaron fallidos (y acarrearón hambrunas con millones de muertos), hasta la reaparición del *guanxi* y de la contratación libre en el ámbito de los pueblos. Termina haciendo referencia a los problemas que la demografía, el capitalismo *quangui* (colusión entre los ministerios gubernamentales y grandes corporaciones con mayoría de capital público y gran poder de mercado) y la penetración de los intereses privados en los gobiernos locales plantean hoy a China. Recorridos y enlaces semejantes lleva a cabo entre el Japón de Tokugawa y los actuales *kereitz*, o entre la Corea Yi y los *chaebol* de nuestros días.

COMENTARIO Y ANÁLISIS

POR Carlos Alonso Zaldívar, escritor, ingeniero aeronáutico, economista y diplomático, ha sido Embajador de España en Corea del Sur, Cuba y Brasil.

«Entender la naturaleza dinámica de las economías de Extremo Oriente desde una perspectiva histórica y comparativa es uno de los temas de investigación social más importantes hoy día por lo que puede revelar sobre el futuro de la evolución de la economía mundial.»

El *paper* de Aoki encierra mucho más. Lo hasta aquí resumido solo es la aplicación al caso de tres países de una metodología que Aoki ha ido elaborando a lo largo de años para abordar los problemas del crecimiento, y que se aparta, en algunos aspectos, del modo tradicional de hacerlo. En este trabajo, Aoki aplica esa metodología, pero solo la explica de manera concentrada. Polemiza con algunos enfoques tradicionales del análisis académico, dejando ver implícitamente que no pueden explicar la evolución de las economías de Extremo Oriente, y apunta a la necesidad de remediarlo investigando más su dinámica para entenderla mejor, ya que su evolución futura influirá, en un sentido u otro, en la de la economía mundial.

Teniendo en cuenta que ya hoy la mitad del crecimiento de la economía mundial se genera en Extremo Oriente, el último punto de Aoki queda muy claro. En cuanto a la incapacidad de los enfoques tradicionales para dar cuenta de la dinámica histórica de las economías orientales, basta decir que sigue mal contestada la pregunta «¿por qué China no hizo su revolución industrial hace siglos?». Pese a la riqueza y monumentalidad de su obra, *Ciencia y civilización en China*, Joseph Needham la dejó abierta, y así sigue. La metodología de Aoki apunta a que la respuesta hay que buscarla en la coevolución entre las variables económicas, demográficas e institucionales.

En primer lugar, esta metodología deja claro que, lejos de desconectar la evolución económica de las dinámicas históricas, sociales y culturales, hay que hacer lo contrario. En segundo lugar, Aoki dice que el procedimiento de relacionar variables económicas y demográficas con el fin de encontrar un patrón de crecimiento seguido por todos los países, aunque sea con desfases temporales entre ellos, no es suficiente, entre otras cosas porque no explica por qué se producen esos desfases. Aoki tampoco se muestra de acuerdo con la manera tradicional de responder a esa cuestión, que consiste en introducir el factor institucional. Coincide en que es ahí donde hay que mirar, pero no de la manera en que normalmente se mira. En su opinión, se hace estableciendo unos parámetros dicotómicos extraídos de la cultura occidental (autoritario/democrático, colectivista/ individualista, moralidad de grupo / moralidad universal...), clasificando de acuerdo con ellos a las instituciones, y a partir de ahí se evalúa el impacto de estos parámetros sobre el crecimiento económico. Los resultados suelen ser casi siempre negativos, y la idea que se transmite es que, con instituciones más occidentales, esas economías hubieran tenido (o podrían tener) mejores resultados.

Pero ¿son una economía y sus arreglos institucionales cosas separadas o separables? Las tres economías campesinas maltusianas a las que se refiere Aoki existieron en Extremo Oriente durante siglos con arreglos institucionales diversos, que tenían en común impedirles dar el salto hacia el

«En lugar de considerar las instituciones parámetros exógenos, como hacen algunos enfoques tradicionales, necesitamos analizar la manera en que las instituciones, en un juego estratégico entre el gobierno y los agentes privados, se llegan a asentar como estados de equilibrio.»

crecimiento moderno. Pese a ello, cada una de esas economías encontró un camino propio para iniciar el nuevo tipo de crecimiento, y el resultado fue que cuando lo hicieron crecieron con una intensidad mayor que las economías de Occidente en periodos semejantes, sin que ese crecimiento diera lugar a una homogeneización entre los arreglos institucionales de los tres países, ni entre ellos, ni con el patrón occidental.

¿Cómo se puede dar cuenta de un comportamiento así?

Aoki despliega su visión de la dinámica social y del Estado en los siguientes términos. Cualquier población de seres humanos, para formar una sociedad, necesita garantizar colectivamente su salvaguardia mediante la provisión y acumulación de bienes públicos como la defensa, la seguridad, la alimentación, el conocimiento, etc. Creado ese marco colectivo, los agentes individuales pueden promover en él sus intereses, así como intereses compartidos por grupos. Sin embargo, el suministro operativo de bienes públicos y su financiación, para una población mayor que la de una tribu, requiere encomendarlo a una entidad corporativa que llamamos Estado o gobierno. A su vez, el gobierno necesita disponer de organizaciones y de fuerza para realizar esas funciones. Pero el gobierno también es un agente que tiene sus propios intereses y selecciona sus acciones teniendo en cuenta las reacciones que pueden provocar entre los agentes privados. Por otro lado, los agentes privados reaccionan a las acciones del gobierno optando por alguna entre un abanico de opciones como la aprobación, la sumisión, la resistencia, el rechazo, la revuelta, etc. Y pueden hacerlo individualmente, formando colaciones entre ellos o en convivencia con el gobierno.

Hasta aquí pura sociología, pero vista desde la teoría de juegos ese tipo de situación genera lo que se llama un «juego estratégico» entre el gobierno y los agentes privados. En este tipo de juegos, en función de sus parámetros, pueden surgir múltiples configuraciones de equilibrio que, en nuestro caso, se corresponderán con formas sustantivamente diferentes de Estado. Ahora bien, lo probable es que cada uno de esos equilibrios se acople con equilibrios institucionales y en otros ámbitos de los juegos sociales (económico, social, etc.), pues de otra forma decaerá rápidamente.

Vistas así, las instituciones resultan «fenómenos de equilibrio», manifestaciones recurrentes de los juegos sociales que la población piensa que se han jugado en el pasado, se están jugando en el presente y se jugarán en el futuro. La expresión verbal y escrita de ese pensamiento, es decir, de esas recurrencias, contribuye a la formación de las creencias de los individuos, y, como resultado, configuraciones recurrentes en la realidad y creencias que las describen se cogenan y se sostienen mutuamente. Pueden tomar la forma de leyes, normas, organizaciones, reglas y signos sociales, ideologías religiosas, etc. Su aceptación como legítimas, aplicables, confiables, etc. no es automática ni solo inducida políticamente. La clave reside en que la configuración que reclama la institución o proclama la norma se vea suficientemente reconfirmada en la realidad, es decir, en las configuraciones que adopta el juego real. Esta visión endógena de las instituciones subraya que coevolucionan con la dinámica económica y demográfica.

Las implicaciones prácticas, es decir, políticas, de todo ello son que las instituciones cambian cuando se producen cambios sustantivos en el terreno económico y demográfico (nadie lo niega), pero también, y sobre todo, que las instituciones no pueden determinar unilateralmente las variables económico-demográficas (muchos lo ignoran). Es probable que el enfoque de Aoki no baste para llegar a dar cuenta satisfactoria de un fenómeno tan complejo como la evolución económica e institucional de un país. Pero es seguro que sin tenerlo en cuenta no se puede pensar seriamente sobre el futuro de las economías de Extremo Oriente ni de la economía mundial. Economía, Demografía e Instituciones bailan juntas.

Las ideas vuelan, pero la realidad repta. Solo el dragón hace las dos cosas.

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

- **Publicación:** «Can't We All Be More Like Scandinavians? Asymmetric Growth and Institutions in an Interdependent World», septiembre de 2012, JEL classification: 040, 043, P 10, P 16. 48 páginas.
- **Daron Acemoglu** es catedrático de Economía del MIT y coautor, con **James A. Robinson**, de la Universidad de Harvard, de *Por qué fracasan los países*. **Thierry Verdier** es profesor de la Paris School of Economics.

LA IDEA

En última instancia, los autores están interesados en entender por qué el modelo económico y social de Estados Unidos es tan distinto del modelo de los países nórdicos, y afrontan esa cuestión planteándose la viabilidad de un acercamiento sustantivo de EE UU al modelo nórdico, dadas las condiciones de la interdependencia mundial y las condiciones institucionales que favorecen o dificultan la innovación tecnológica.

Su respuesta a la cuestión de la viabilidad del cambio es negativa. El acercamiento sería posible, pero las pérdidas en términos de innovación y de crecimiento económico no compensarían a EE UU ni al resto del mundo. Esa respuesta se basa en un modelo de la economía mundial en la que los países pueden elegir entre dos formas de capitalismo: las economías de mercado liberales que los autores denominan «capitalismo implacable» (*cutthroat capitalism*) y las economías de mercado coordinadas o «capitalismo hogareño» (*cuddly capitalism*).

En el capitalismo implacable de EE UU, los empresarios (y los trabajadores) que tienen éxito reciben recompensas monetarias considerables, y los que fracasan sufren cuantiosas pérdidas. Ello implica niveles altos de desigualdad de ingresos, pero también estimula niveles altos de «empresarialidad» y dedicación al trabajo, y, por tanto, niveles altos de innovación. Serían líderes tecnológicos.

En el capitalismo hogareño de los países nórdicos, tanto las recompensas como las pérdidas son menores, en gran medida por contar con Estados del bienestar mayores. La desigualdad social es menor, pero también lo son los incentivos a la «empresarialidad» y a la dedicación al trabajo, y, por tanto, a la innovación. En cuanto al avance tecnológico, serían «seguidores».

En la medida en que el capitalismo implacable es claramente más innovador, en su trayectoria histórica parte de niveles de crecimiento económico más altos que los que se dan en el capitalismo hogareño. Pero los niveles de crecimiento económico acaban siendo muy parecidos, debido a que los países de capitalismo hogareño acaban beneficiándose de los

avances protagonizados por el líder tecnológico, un país de capitalismo implacable. Así, los nórdicos se beneficiarían como *free riders*, gorriones, del modelo de capitalismo implacable y podrían permitirse un capitalismo más amable, con niveles de bienestar medio incluso más elevados, en gran medida debidos a una desigualdad social sustancialmente menor.

Lo fundamental para los autores es que si no existiera un país como EE UU, con su capitalismo implacable, tampoco podrían haberse dotado los países nórdicos de instituciones propias de un capitalismo hogareño. Para entenderlo, hace falta asumir dos supuestos. Por una parte, que el desarrollo tecnológico de cada país no solo se explica por sus condiciones internas, sino que tiene un componente mundial, en el que se incluyen, decisivamente, las características de la interdependencia tecnológica entre los países. Por otra, las innovaciones tecnológicas requieren de incentivos materiales que recompensen los descubrimientos, esto es, que compensen sustantivamente el mayor riesgo y el mayor esfuerzo que están detrás de dichos descubrimientos. Según los autores, una sociedad más innovadora es una que ofrece elevados incentivos a la innovación, y, por tanto, es una sociedad más desigual, con mayores niveles de pobreza (relativa, en principio) y con una red de protección social más débil.

De este modo, según el modelo, en un mundo caracterizado por la interdependencia tecnológica (las inversiones en I+D en cada economía hacen avanzar la tecnología de dicha economía, pero se basan en el stock de conocimiento a escala global), si una sociedad (o un grupo pequeño de ellas) se sitúa en la frontera tecnológica y contribuye desproporcionadamente a que esta avance, las demás sociedades se verán menos inclinadas a aportar su propia contribución. El equilibrio a escala mundial es, por tanto, asimétrico, con países más inclinados a innovar y otros menos, pagando los primeros el precio de una menor seguridad y una mayor desigualdad, y permitiendo a los segundos sociedades más igualitarias y económicamente seguras.

COMENTARIO Y ANÁLISIS

POR Víctor Pérez-Díaz, presidente de Analistas Socio-Políticos, Gabinete de Estudios.
Juan Carlos Rodríguez, investigador de este centro.

El «modelo escandinavo» vuelve a centrar muchas miradas al conjugar innovación y justicia social. The Economist lo ensalzó recientemente en un número especial, por lo que este artículo es oportuno.

«Puede que, justamente, la más implacable sociedad americana haga posibles las más hogareñas sociedades escandinavas, basadas en una red de seguridad social inclusiva, el Estado del bienestar y una desigualdad más limitada.»

Cuestión central es si es necesario un esquema de incentivos tan desigualitario como el actual en EE UU para producir niveles altos de innovación y para que siga avanzando la frontera tecnológica. Acemoglu *et al.* parecen responder afirmativamente; para nosotros, la respuesta no es tan nítida.

Por lo pronto, es más que probable que también en los años cincuenta o sesenta, o incluso en los años setenta, EE UU estuviera en la vanguardia tecnológica mundial, pero los niveles de desigualdad eran claramente inferiores a los actuales.

Empero, podría argumentarse que precisamente en esas décadas la cantidad de innovaciones verdaderamente transformadoras de la economía estadounidense y mundial fue mucho menor, y que, más bien, la economía avanzaba incrementalmente aprovechando el potencial de innovaciones tecnológicas de calado efectuadas en décadas anteriores. Lo cierto es que en los años veinte y treinta los niveles de desigualdad en EE UU habían sido mucho más elevados, similares a los actuales, lo que hablaría a favor del planteamiento del *paper*. En esas décadas los niveles de desigualdad en los países nórdicos también eran elevados, lo que reforzaría una idea secundaria del trabajo comentado: cuanto más lejos se está de la frontera tecnológica, más probable es adoptar incentivos desigualitarios, en la expectativa de alcanzar niveles de renta mejores.

Por tanto, si el argumento que liga tan estrictamente la innovación a los incentivos fuera cierto, desde el punto de vista de la situación actual, el giro estratégico de EE UU se habría producido a comienzos de los años ochenta. La discusión académica ha asociado razonablemente la recuperación de niveles altos de desigualdad en EE UU a dos fenómenos de amplio alcance, ambos relacionados con niveles altos de innovación. Por una parte, al desarrollo de la economía de la información o del conocimiento; por otra, a la creciente financiarización de la economía estadounidense, sostenida, en parte, por niveles de endeudamiento privado históricamente muy elevados. También en los países nórdicos ha crecido la desigualdad en los últimos lustros, pero mucho menos que en EE UU. También en aquellos ha crecido mucho la economía del conocimiento, pero lo ha hecho muchísimo menos el sistema financiero. Quizá resida en esta distinta especialización productiva una buena parte de la evolución divergente de los niveles de desigualdad.

«Los países de capitalismo implacable no pueden cambiar al capitalismo hogareño sin tener un gran impacto en el crecimiento mundial, lo que en último término reduciría su propio bienestar.»

Los niveles tan altos de desigualdad en EE UU serían más el resultado (o la condición previa) de una economía muy financializada y muy ducha en innovaciones financieras no necesariamente positivas para el crecimiento económico doméstico y mundial (véase la crisis actual), y no tanto de una economía avanzada tecnológicamente del tipo que describen los autores.

Por lo demás, aun cuando un esquema de incentivos como el que describen fuera condición necesaria para obtener niveles altos de innovación, no es condición suficiente. Según la lógica de los incentivos, deberían presentar niveles altos de innovación, al menos más altos que los nórdicos, otras economías liberales, como el Reino Unido, Irlanda, Canadá, Australia o Nueva Zelanda. Por término medio, presentan niveles de protección social inferiores a los de los países nórdicos y otras economías coordinadas, así como niveles de desigualdad superiores. Sin embargo, no parecen más innovadores, al menos con las medidas habituales de innovación.

En realidad, dado lo complejos que son los sistemas de innovación, es improbable que la capacidad de innovación pueda explicarse meramente a partir de incentivos materiales. En nuestros trabajos, centrados en Europa, hemos comprobado que dicha capacidad varía según determinados rasgos culturales y según los niveles de capital social.

Probablemente, el tipo y el nivel de incentivos materiales a la innovación característicos de cada país tengan que ver con sus rasgos culturales y su capital social. Si fuera así, podríamos avanzar en la discusión sobre los incentivos preguntándonos por las circunstancias en que una sociedad como la norteamericana acepta que se mantengan incentivos (y niveles de desigualdad) altos. Igualmente, deberíamos preguntarnos por las condiciones en que una sociedad está dispuesta a apoyar con recursos públicos un sistema de innovación que ha sido muy relevante no solo para los países nórdicos, sino también para EE UU, y no solo en los años cuarenta y cincuenta, sino en la actualidad, incluso en términos de innovaciones tan radicales como la de Internet.

Como hipótesis, adelantamos que se requeriría un mínimo de justicia: bastante movilidad ascendente y descendente, desigualdades no muy hirientes y, sobre todo, ligadas al beneficio que se aporta a los demás, un crecimiento económico que acaba mejorando el nivel de vida de todos (y no compromete con deudas a generaciones futuras), etc. Es decir, unas condiciones tales que, en la sociedad correspondiente, el esquema de incentivos permite el mantenimiento y la prosperidad de la comunidad a la que pertenecen tanto los que se ven más beneficiados directamente por ese sistema como los que se ven menos beneficiados.

Finalmente, la base empírica de la tesis de Acemoglu, Robinson y Verdier adolece de problemas. Los indicadores de los que parten, sobre todo los referentes a innovación, son criticables. Acemoglu y sus colegas fundamentan suficientemente la idea de que los países nórdicos son menos des-

«No todos podemos ser como los escandinavos, pues el capitalismo escandinavo depende, en parte, de los desbordamientos de conocimientos generados por el más implacable capitalismo americano.»

iguales que EE UU citando varias referencias secundarias. Es verdad que los niveles de desigualdad estadounidenses son claramente superiores a los nórdicos, pero no siempre ha sido así. Las diferencias fueron mínimas entre los años veinte y los sesenta, compartiendo Estados Unidos y los países nórdicos una evolución paralela. La divergencia se produce en los setenta (EE UU mantiene su nivel de desigualdad; cae en los países nórdicos) y, especialmente, a partir de los ochenta (crece rápido en EE UU; se mantiene o crece muy poco en los nórdicos).

Si, como se hace en este artículo, consideramos una tasa de patentes como un buen indicador de innovación, lo lógico habría sido utilizar la que se ha convertido en moneda corriente en los estudios que comparan la innovación de distintos países, la tasa de familias de patentes triádicas (las concedidas a la vez en las oficinas de patentes europea, japonesa y de EE UU) por millón de habitantes, frente a las patentes registradas en las oficinas nacionales. En los países nórdicos, la tasa de patentes triádicas ha aumentado sustancialmente entre 1985 y 2010, lo que, como poco, mostraría una mayor propensión a proyectar sus patentes a escala mundial. La tendencia norteamericana es también al alza, pero mucho menos pronunciada. En 1985, la tasa estadounidense era superior a la danesa, la finlandesa y la noruega, pero inferior a la sueca. En 2010, la tasa estadounidense es inferior a la sueca, la finlandesa y la danesa, y tan solo es superior a la de Noruega, un país que ha necesitado innovar menos por contar con abundantes recursos naturales.

No solo la tasa de patentes triádicas, sino muchos otros indicadores de innovación apuntan a que la capacidad de innovación de los países nórdicos no es inferior a la estadounidense, al menos en la actualidad. Asunto distinto es que el nivel de innovación de los EE UU a lo largo del siglo XX y, en especial, en su segunda mitad, haya sido superior. Y también es una cuestión muy distinta, y quizá más relevante para el argumento de Acemoglu y sus coautores, si, por término medio, las innovaciones tecnológicas estadounidenses han tenido un carácter más radical y, por tanto, efectos mucho más profundos y amplios, y si las innovaciones en los países nórdicos han sido más incrementales y, por tanto, con efectos menos profundos. Desafortunadamente, no contamos con los indicadores apropiados para emitir un juicio suficientemente sustentable empíricamente.