



La crisis ha transformado el mercado laboral, no sólo en España, sino de forma general. Un interesante estudio refleja cómo los empleadores aprovechan la mayor demanda de trabajo para aumentar sus exigencias en materia de capacitación profesional. Ya no se trata de la sobrecualificación de una parte de las personas, sino de lo que en inglés se llama ahora *upskilling* (mejora de competencias), que va en detrimento de los peor formados. Como segundo *paper* principal, aportamos un análisis de la experiencia, a lo largo de una década, de la división funcional de British Telecom (BT) en el Reino Unido, que algunos aún lamentan que no se haya imitado en España. Es una opción que no se ha seguido, en general, en otros países europeos y que, si bien ha abaratado los servicios, también ha llevado a un retraso en el desarrollo de las redes de última generación en Gran Bretaña.

La sociedad de la información está cambiando la economía de una manera que, a menudo, escapa a las propuestas de política económica de los partidos políticos, especialmente en la izquierda. Ofrecemos una reseña del interesante libro *Postcapitalismo*, de Paul Mason, un ensayo que está teniendo cierto impacto en el Reino Unido. Desde una visión marxista, si bien no basada en las clases sociales, el autor plantea cuestiones de relevancia general sobre las nuevas posibilidades que brinda esta realidad: desde la economía del voluntariado –sin la cual no existiría, por ejemplo, Wikipedia– a la colaborativa (*sharing economy*). En este poscapitalismo podrían convivir empresas que se rigen por la búsqueda del beneficio con otras formas de actividad.

Finalmente, podrán leer en este ODLI tres notas más cortas sobre estudios significativos. El primero sugiere que el insuficiente avance actual de la productividad en el mundo se debe más a causas coyunturales que estructurales. El segundo analiza las colaboraciones público-privadas en la construcción de infraestructuras a lo largo del tiempo y del espacio, un tema esencial en momentos de control del gasto público y al que ya hicimos referencia en el número anterior. Por último, comprobarán cómo, aunque haya crecido el rechazo a lo nuclear tras el accidente de Fukushima, los ciudadanos de Japón y de EEUU no están dispuestos a pagar más por usar energías limpias.

Espero haber despertado su interés. Con mis mejores saludos,

Andrés Ortega

Director



MÁS CUALIFICACIÓN: RESPUESTA A UNA OFERTA DE TRABAJO ABUNDANTE

ARTÍCULO ORIGINAL: Alicia Sasser Modestino, Daniel Shoag y Joshua Balance.

RESUMEN Y COMENTARIO: Walter García-Fontes.

SÍNTESIS: Los empleadores incrementan los requisitos de educación y experiencia en las ofertas de trabajo como respuesta a la abundancia de personas en busca de empleo.

Esta evolución del mercado laboral, desfavorable para los trabajadores con baja cualificación, tanto en ocupación como en salarios, también se ha producido dentro de –y no sólo entre– distintos sectores.

LA PARADOJA DE LA DIVISIÓN DE BRITISH TELECOM

ARTÍCULO ORIGINAL: J. Gregory Sidak y Andrew P. Vasallo.

RESUMEN Y COMENTARIO: Íñigo Herguera.

SÍNTESIS: La separación funcional de BT, en 2005, tuvo efectos beneficiosos a corto plazo para los consumidores del Reino Unido, pero no para el desarrollo de nuevas redes.

La inversión en redes de última generación se frenó a raíz de aquella decisión, provocando el retraso británico con respecto a otros países de la OCDE que no siguieron ese modelo.

| LIBRO DEL MES |

POSTCAPITALISM. *A Guide to our Future* («Poscapitalismo. Una guía para nuestro futuro»), de Paul Mason.

| OTRAS IDEAS DE INTERÉS |

LA RALENTIZACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD ES COYUNTURAL. Barry Eichengreen, Donghyun Park y Kwanho Shin. Su crecimiento se está frenando en gran parte del mundo, pero se debe, sobre todo, a razones circunstanciales.

LA ASOCIACIÓN PÚBLICO-PRIVADA, UN CAJÓN DE SASTRE. Michael Klein. Estas colaboraciones son un reflejo más de la rueda de la privatización y nacionalización desde que se inventaron los modernos servicios de infraestructuras.

LA AVERSIÓN A LO NUCLEAR NO IMPLICA APOYO A PAGAR POR LAS RENOVABLES. Kayo Murakami, Takanori Ida, Makoto Tanaka y Lee Friedman. A pesar de la tragedia de Fukushima, la predisposición de los estadounidenses y japoneses a pagar por emplear tecnologías energéticas limpias es limitada.

MÁS CUALIFICACIÓN: RESPUESTA A UNA OFERTA DE TRABAJO ABUNDANTE

- **Publicación:** «Upskilling: Do Employers Demand Greater Skill when Workers are Plentiful?», *HKS Faculty Research Working Series* 15-013, marzo de 2015. Descargable en: <https://goo.gl/hxKCwK>
- **Alicia Sasser Modestino** es profesora titular en la Northeastern University (Boston, Massachusetts, EE UU); **Daniel Shoag**, profesor titular interino en la Harvard Kennedy School (Cambridge, Massachusetts); y **Joshua Balance**, investigador en Reserva Federal de Boston.

LA IDEA

Resumen: Los empleadores incrementan los requisitos de educación y experiencia en las ofertas de trabajo como respuesta a la abundancia de personas en busca de empleo.

Es conocido que uno de los efectos más dramáticos de la Gran Recesión de finales de la primera década del siglo XXI ha sido la destrucción de empleo de baja cualificación, especialmente en la construcción y en algunos sectores industriales. Se ha visto acompañada, además, de un incremento de la desigualdad salarial entre los trabajos de alta y baja cualificación.

Lo que se conoce menos es que esta evolución del mercado laboral, desfavorable para los trabajadores de baja capacitación, tanto en ocupación como en salarios, también se ha producido dentro de –y no sólo entre– distintos sectores. En otras palabras, incluso en actividades en las que la crisis económica ha tenido menor impacto que en la construcción y otros sectores que usan mano de obra no cualificada, la proporción de trabajadores de alta especialización ha ido aumentando, un fenómeno que en inglés se ha dado en llamar *upskilling*.

Los autores analizan este fenómeno mediante una base de datos muy detallada de anuncios de puestos de trabajo en Internet, propiedad de la empresa Burning Glass Technologies –una compañía que recoge, agrega y ordena ofertas de empleo *online* en EE UU– y que puede llegar a contener unos siete millones de puestos vacantes actualizados diariamente.

Gracias a esta base de datos para los años 2007, 2010 y 2012, y a otras sobre la tasa de desempleo a nivel nacional, los autores obtienen evidencia de una correlación positiva entre la tasa de paro y el aumento de las exigencias de cualificación y experiencia. El crecimiento del desempleo explica un 30 % del incremento en las capacidades solicitadas por los empleadores.

¿Cuál es el mecanismo que proporciona esta oportunidad a las empresas para mejorar la composición de la cualificación de su personal? Los autores proponen uno relativamente sencillo. Durante la recesión se produjo una caída en el premio salarial de la formación universitaria. Con un modelo simple de búsqueda de trabajo, este dato permitiría predecir una mayor contratación de trabajadores cualificados por las empresas nacionales, que –aprovechando la abundancia de oferta de trabajo– tendrían un mayor incentivo para contratar trabajadores más cualificados sin incurrir en costes mayores.

Según los autores, los empleadores responden a la crisis incrementando de forma oportu-

tunista los requisitos de cualificación y experiencia. Los cálculos realizados con esta base de datos muestran que un crecimiento de un 1 % en la tasa de desempleo a nivel local está asociada con un aumento de 0,5 % en la fracción de empleos para los que piden un grado universitario, y un incremento de 0,8 % de los empleos que requieren dos años o más de experiencia.

El principal obstáculo para poder interpretar este efecto como causal (es decir, sostener que el incremento en la tasa de desempleo provoca un aumento de las exigencias de cualificación y experiencia para los puestos de trabajo anunciados) es la posibilidad de que se produzca un comportamiento endógeno en lo que respecta a la oferta de trabajadores. Puede que los más preparados se muevan hacia los empleos para los que se requiere una mayor formación, generando a su vez una mayor oferta de trabajo cualificado y un incremento en la proporción de empleados cualificados en una determinada ocupación, con lo que el efecto descrito sería espurio. Los autores encaran este problema, por un lado, descartando las diferencias geográficas en la oferta de trabajo, y, por otro, analizando un experimento natural: el retorno de los veteranos de las guerras de Afganistán e Irak. Dicho regreso genera un incremento exógeno de la oferta de trabajo en sectores como los servicios de seguridad y la logística. Usando técnicas de variables instrumentales, los autores demuestran que sus resultados siguen siendo válidos con esta base de datos alternativa.

En definitiva, este artículo es una contribución interesante, pues aporta una explicación adicional a las existentes para el incremento de los requisitos de cualificación en muchos sectores, así como de las dificultades añadidas que encuentran los trabajadores de baja cualificación en épocas de recesión.

COMENTARIO

Por **Walter García-Fontes**, profesor titular del Departamento de Economía y Empresa de la Universitat Pompeu Fabra (Barcelona).

«El artículo proporciona una evidencia clara sobre la correlación positiva entre el incremento del paro y el de la proporción de empleos de alta cualificación. Ahora bien, extraer conclusiones de causalidad no es inmediato».

«Un incremento de un 1 % en la tasa de desempleo local está asociado con el incremento del 0,5 % de la fracción de empleos que requieren un título universitario y el aumento del 0,8 % de los puestos que exigen dos o más años de experiencia».

El impacto diferencial de la crisis económica en los trabajadores en función de su cualificación y experiencia es ampliamente conocido y está muy presente en el debate político. Para sectores como la construcción y las industrias más deslocalizables –que pueden trasladarse a países de bajos salarios– de los países industrializados, los trabajadores de escasa preparación se han tenido que enfrentar con unas tasas de desempleo muy altas y persistentes.

Especialmente dramático es el caso de algunos países del sur de Europa, incluida España, donde, a la destrucción de puestos de trabajo de baja cualificación y a un incremento de los niveles de cualificación y experiencia requeridos en los empleos, debe sumarse una alta tasa de abandono escolar y unos costes de movilidad muy elevados. Esto se traduce en una tasa de paro juvenil escandalosamente alta y, en general, en un mercado de trabajo muy desfavorable para las personas poco formadas.

Modestino, Sasser y Balance destacan, además, que, en los años de recesión económica, la polarización del mercado de trabajo no ha crecido sólo entre sectores, sino también dentro de la mayor parte de estos, en los que ha aumentado la proporción de candidatos de alta cualificación. Las razones detrás de este proceso pueden ser varias. Por un lado, la recesión puede haber reducido la demanda de trabajadores de baja cualificación. Los mecanismos sugeridos son diversos, desde cambios en las políticas económicas o en la tecnología hasta los diferentes comportamientos, en función de la cualificación del trabajador, a la hora de buscar empleo. Otros autores han relacionado la polarización en el mercado de trabajo entre empleos de alta y baja cualificación con la desaparición de puestos de cualificación intermedia y que implican tareas rutinarias.

También se ha estudiado a fondo el tema del desajuste entre empleos y cualificación. En el caso español, debido a una falta de trabajadores con formación técnica media en comparación con aquéllos que tienen estudios universitarios, se ha documentado un problema de sobrecualificación para algunos puestos de trabajo, entre otras cuestiones.

La idea de los autores contribuye a esta literatura, y es novedosa, aunque no carece de problemas para hacerla creíble. El artículo proporciona una evidencia clara de la existencia de una correlación positiva entre el incremento del desempleo y el aumento de la proporción de trabajos de cualificación alta. La base de datos de ofertas por Internet empleada es original y muy útil para este propósito.

Ahora bien, a partir de esta evidencia descriptiva no puede extraerse, de forma automática, una relación de causalidad en razón de, al menos, tres interrogantes. El primero, reconocido por los autores, es que no se sabe si la abundan-

«Mostramos que la recompensa salarial de la educación universitaria para los trabajadores recientemente contratados se reduce a medida que crece el desempleo, lo que incentiva a los empleadores a cambiar del empleo no cualificado al cualificado».

«La demanda de trabajadores cualificados es posiblemente más dinámica y sensible a las condiciones del mercado de trabajo de lo que se había pensado, lo que indica la necesidad de políticas de desarrollo de personal más adaptables a las condiciones cambiantes del mercado laboral».

cia de oferta de mano de obra provoca el incremento de la cualificación en las ofertas de empleo, o a la inversa. Los autores intentan solventar este problema mediante controles de tipo geográfico y cotejando sus resultados con fuentes de datos alternativas. Otro ejercicio que realizan es explotar el experimento natural que supuso el retorno de veteranos de guerra de Afganistán e Irak.

Estas metodologías pueden resultar insuficientes para aportar una evidencia clara sobre la correlación estudiada, debido al segundo de los tres problemas: la utilización de una escala de agregación estatal. Para que el efecto analizado sea convincente desde el punto de vista de la causalidad, deberían usarse estimaciones con un nivel de agregación inferior e –idealmente– realizarse también en la empresa.

Una dificultad adicional radica en que el efecto que se quiere estudiar es dinámico: se pretende describir la reacción de las empresas a una mayor abundancia de solicitantes de empleo cuando los datos sólo aportan tres periodos, y con ellos pueden construirse únicamente dos cambios porcentuales a nivel estatal. Esto parece insuficiente para estudiar un efecto dinámico.

En conclusión, el incremento en los requisitos de cualificación y experiencia como respuesta a la oportunidad de una abundancia de oferta de trabajo en tiempos de crisis es una idea novedosa e interesante, que requiere de más estudios y datos adicionales para verificarla y acabar de interpretarla.

LA PARADOJA DE LA DIVISIÓN DE BRITISH TELECOM

- **Publicación:** ««Did separating OpenReach from BT benefit consumers?», *World Competition* (38)1, 2015, descargable en: <https://goo.gl/JCgYXS>
- **J. Gregory Sidak** es presidente de Criterion Economics (Washington DC, EE UU), y **Andrew P. Vasallo**, profesor titular de la Universidad Shippensburg (Pensilvania, EE UU).

LA IDEA

Resumen: La división funcional de BT, en 2005, en el Reino Unido, aportó beneficios a corto plazo para los consumidores, pero no para el desarrollo de nuevas redes.

En 2005, British Telecom (BT) separó sus actividades en dos empresas distintas. Los servicios mayoristas (los que ofrece a otros operadores) pasaron a manos de una nueva entidad creada a tal efecto (Openreach), mientras que los servicios finales siguieron siendo facilitados por BT. Esta segregación vertical fue voluntariamente propuesta por el operador titular al regulador británico de las telecomunicaciones (OFCOM) como respuesta a una investigación de éste último. En ella, el organismo concluía que BT no había ofrecido, en términos equitativos y no discriminatorios, los servicios de red regulados –como el acceso al bucle local– a los demás operadores del mercado interesados, afectando de este modo al desarrollo de la competencia en el mercado de telefonía y banda ancha por redes fijas.

Esta separación era «funcional» por cuanto desgajaba los negocios en unidades gestionadas de forma independiente, pero la propiedad de ambas empresas seguía siendo común. Diez años después, los autores evalúan las consecuencias de aquella decisión para el bienestar. En concreto, valoran los efectos que la medida ha tenido para el excedente del consumidor tanto a corto plazo (relativos a cambios en precios, coberturas y demanda) como a más largo plazo (tocantes al despliegue de nuevas redes de fibra y a la inversión).

La cuestión que analizan es, sin duda, de gran relevancia e interés para cualquiera que siga la evolución de los mercados de comunicaciones electrónicas; y también compleja de evaluar, pues no existe un «contrafactual» claro (qué hubiera ocurrido con los precios, la demanda y el despliegue de redes de no haberse efectuado esta segregación). Para construirlo, los autores recurren al conjunto de 34 países de la OCDE, la mayoría similares al Reino Unido en cuanto a desarrollo económico y del sector.

En cuanto a los efectos a corto plazo, se preguntan si los precios de la banda ancha y de la telefonía fija, así como la demanda de los mismos, hubieran sido mayores o menores sin la separación funcional. Para ello estiman una ecuación de precios y otra de demanda utilizando como muestra los 33 países restantes de la OCDE. Es relevante indicar que tan sólo en uno (Italia) tuvo lugar una segregación análoga o, al menos, contable y organizativa del operador histórico (el *incumbent*). Su conclusión es que, en el Reino Unido, los precios de la banda ancha observados para 2010 fueron alrededor de un 16% inferiores a los que se hubieran registrado sin segregación, tomando como referencia el resto de países de la OCDE. Similar conclusión se alcanza para la telefonía fija en aquel año.

En síntesis, Sidak y Vasallo encuentran ganancias en el excedente de los consumidores a corto plazo para 2010 (debidas a los menores precios y la alta penetración), si bien compensadas, según los autores, por un ligero crecimiento en la elasticidad del precio de la demanda de ambos servicios (la evidencia que aportan para este último punto no parece de gran magnitud ni muy concluyente).

Para evaluar las consecuencias a largo plazo utilizan tres variables: a) la inversión en el sector realizada en el periodo; b) los niveles de satisfacción de los usuarios con los servicios; y c) la posición global del Reino Unido en cuanto a competitividad internacional.

La inversión en telecomunicaciones en el Reino Unido registró cotas altas entre 2005 y 2007 y se redujo prácticamente a la mitad en 2009 y 2010. En este descenso, los autores reconocen una pérdida muy significativa de actividad, aunque se trata de una evolución muy similar a la registrada en otros países de la Unión Europea.

En cuanto al segundo indicador, el grado de satisfacción registrado por los usuarios de telecomunicaciones, la hipótesis que pretenden contrastar es que un operador verticalmente integrado dará mejor servicio a sus clientes finales y obtendrá menores niveles de quejas y reclamaciones. Basándose en dos muestreos realizados por OFCOM en 2009 y 2012, descubren que la satisfacción del usuario se incrementó sólo ligeramente y que el operador con menor volumen de reclamaciones fue el único que permaneció verticalmente integrado (el operador de cable Virgin Media).

Por último, abordan la posición competitiva del Reino Unido en el sector de las telecomunicaciones de forma comparativa y según varios parámetros, y determinan que, en general, existe una pérdida relativa de posiciones con respecto al resto de la UE y de la OCDE. En cuanto al despliegue de fibra hasta el hogar, se registran tasas menores a la media de la Unión en lo que respecta a conexiones de banda ancha de muy alta velocidad. Lo mismo ocurre con la velocidad efectiva suministrada a los usuarios de banda ancha si se compara con la nominal (o anunciada por el operador), a pesar de que, en términos absolutos, las velocidades de la banda ancha están en la media de la UE. Se detectan también pérdidas relativas de posiciones del Reino Unido en el crecimiento del total de registros de dominios de Internet y en el aumento del total de servidores seguros.

COMENTARIO

Por **Íñigo Herguera**, profesor de Economía de la Universidad Complutense de Madrid y ex director de Estudios y Estadísticas de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones.

«El punto crucial –muy difícil de evaluar– es si la segregación vertical de BT ha afectado gravemente a los incentivos para el despliegue de nuevas redes de fibra».

«A corto plazo, la segregación de BT ha conseguido, en sus primeros diez años, el doble objetivo de reducir los precios, tanto para la banda ancha como para la telefonía fija».

El trabajo trata de una cuestión muy relevante. La decisión de acometer una separación funcional de las actividades del operador histórico sólo ha sido adoptada en el Reino Unido (y parcialmente en Italia), y es muy importante analizar los efectos sobre los incentivos para la inversión en nuevas redes y sobre la competencia en general.

Para la evaluación de esta medida, los autores necesitan construir un contrafactual (¿qué hubiera ocurrido si no se hubiera adoptado esta separación?), y lo hacen escogiendo a los países de la OCDE como referencia. En función del comportamiento observado en el resto de países, obtienen dos estimaciones: una ecuación de precios para saber qué hubiera correspondido a la banda ancha del Reino Unido de haberse comportado como aquéllos; y otra ecuación para proyectar penetraciones (o demanda efectiva de banda ancha y de telefonía fija). Esta creación del contrafactual es interesante, ya que el resto de países de la OCDE siguió modelos regulatorios muy diferentes entre sí (varios no disponían apenas de regulación de los servicios mayoristas) y, por tanto, la predicción del modelo basado en este grupo de países no puede ser atribuida a un tipo regulatorio concreto y permite comparar esta previsión con lo realmente observado en el Reino Unido.

Hay limitaciones, de todos modos, al trabajo empírico realizado, que afectan a algunas conclusiones. Por ejemplo, utilizan el precio individual de la telefonía fija o de la banda ancha para los años 2005-2010 como si fueran servicios vendidos separadamente, cuando al menos el 75% de las conexiones de banda ancha de 2010 ya estaban «paquetizadas» (vendidas junto con otro servicio: en la mayoría de los casos, la telefonía fija). La aparición masiva de paquetes en este periodo hizo que disminuyera el precio implícito pagado realmente por cada hogar por cada uno de los servicios incluidos en la oferta. Esta rebaja de los paquetes, o *bundles*, no es tenida en cuenta por los autores, aunque constituyan una fuente adicional de ganancia del excedente de los consumidores.

Las estimaciones de ganancias que aportan los autores para el corto plazo, probablemente infravaloran sus valores reales, porque hay otras fuentes de mejora para el bienestar ocurridas en ese periodo que no se contemplan en el estudio. La velocidad de las conexiones de banda ancha aumentó de forma muy notable gracias, en gran parte, a que los operadores alternativos pudieron alquilar el bucle local de Openreach en condiciones equitativas y no discriminatorias, proporcionar mejores velocidades y diferenciarse de BT en sus ofertas finales. La aparición de las tarifas planas de voz mejoró los precios y, con ello, el bienestar. Los «empaquetamientos» permitieron, sin apenas incrementar el coste, añadir servicios o elevar el consumo autorizado para cada contrato.

«Aunque la separación funcional en el Reino Unido ha traído beneficios a corto plazo a los consumidores, la inversión en redes de nueva generación lleva retraso con respecto al resto del mundo».

«Decidir si la segregación funcional ha sido un éxito o un fracaso depende de si se valora más el bienestar de los consumidores a largo plazo o su satisfacción a corto plazo».

De todos modos, los efectos a corto plazo de la separación de BT son relativamente claros y hay evidencias alternativas que indican mejoras claras en el bienestar. Las repercusiones a largo plazo, sin embargo, presentan mayores problemas. Para la evaluación de la segregación británica se utilizan, a lo largo del trabajo, algunas constataciones que poco o nada tienen que ver con el bienestar. Por ejemplo, la conclusión de los autores sobre si hubo transferencia de renta de los operadores a los consumidores se basa en una estimación del parámetro beta, que mide la correlación de la cotización de BT con respecto de un índice de cotización más general que recoge todo tipo de empresas en bolsa. Al obtener una correlación no diferente de uno, los autores concluyen que no hubo tal traspaso. Entonces, si los precios de los servicios no hicieron más que caer y las penetraciones (demandas) aumentaron muy claramente, ¿adónde fue este excedente?

Una mayor competencia no sólo es buena para el corto plazo, también es defendible como contexto en el que las empresas adoptan sus estrategias más largoplacistas. El punto crucial, y muy difícil de evaluar, es si la separación vertical acometida en BT ha afectado gravemente a los incentivos para el despliegue de nuevas redes de fibra. La prueba indica que BT ha sido lenta hasta ahora en su expansión, al igual que ocurre con los operadores históricos en Francia o en Italia.

Hay una dimensión en la que España y el Reino Unido se asemejan: ambos cuentan con operadores de cable bien implantados, con coberturas superiores al 55 % de los hogares. Pero si bien en España Telefónica ha realizado un despliegue de fibra muy amplio en los dos últimos años, BT en el Reino Unido lo ha hecho a ritmos muy inferiores. Es posible que la separación funcional haya afectado a los incentivos en este sentido, pero se trata de un factor muy difícil de aislar de otros que también afectan a esta estrategia.

En síntesis: por este trabajo y otras evidencias, sabemos que la separación funcional en el Reino Unido dio lugar a una competencia sana, a menores precios, a altas penetraciones y a mayores usos de los servicios finales. Los autores sostienen que las pruebas que aportan sobre los efectos a largo plazo son compatibles con la hipótesis de un efecto adverso sobre la decisión de inversión en nuevas redes después de una separación vertical de los negocios mayorista y minorista del operador histórico. No obstante, las certezas aportadas son de alcance limitado. Resulta necesario efectuar más análisis sobre este relevante y crucial aspecto de la regulación.

POSCAPITALISMO: UN NUEVO MODO DE PRODUCCIÓN

Paul Mason, *Postcapitalism. A Guide to our Future* («Poscapitalismo. Una guía para nuestro futuro»), Allen Lane, Penguin Books, Reino Unido, 2015, 339 págs.

Por **Angie Gago**

Cambio climático, envejecimiento demográfico, desigualdad y estancamiento económico. Éste es el panorama desolador que nos espera, según Paul Mason, si las elites globales se aferran al neoliberalismo o si hay una vuelta al proteccionismo. Y lo que es aún peor, podría darse una ruptura del consenso que nos condujera a una situación similar a la sufrida después de la Gran Depresión, en la década de 1930. Para evitar que esto suceda, el autor ofrece una alternativa, el poscapitalismo, un hipotético nuevo sistema económico y social cuyas semillas están ya empezando a brotar dentro del capitalismo. Veamos cómo.

Imagine usted que es diseñadora gráfica y que trabaja en un espacio compartido cuyo alquiler es de coste cero. A cambio de poder ocupar ese espacio, tiene que participar en un banco de tiempo y poner a disposición del resto de trabajadores ocho horas mensuales para realizar tareas colaborativas. Imagine también que compra sus verduras en la cooperativa ecológica del barrio, hace trueque en mercados de intercambio, escucha música en Spotify, lee sus novelas en Kindle, participa activamente en las redes sociales y realiza compras habitualmente a través de Internet. Pues bien, según Paul Mason, es una ciudadana interconectada, y en usted está el potencial para cambiar el sistema económico actual y crear uno alternativo: el poscapitalismo.

Aunque expuesto en términos muy simples, ésta es básicamente la idea central del libro: todos los individuos interconectados de la sociedad de la información tienen el potencial de promover un nuevo modo de producción; un sistema alternativo basado en las redes cooperativas que chocan frontalmente con la estructura jerárquica que necesita el neoliberalismo para seguir funcionando.

Y es en esta idea central donde se encuentra la aportación más polémica (y a la vez la que puede estar sujeta a más críticas) del libro, ya que, a pesar de que la propuesta se apoya fundamentalmente en la teoría económica marxista, se desmarca de ésta cuando afirma que el sujeto de cambio no es la clase trabajadora.

Paul Mason realiza en este libro una excelente revisión de la literatura en torno al marxismo, la sociedad de la información y la historia del trabajo con el objetivo de formular su hipótesis. La teoría marxista advierte de que las crisis económicas son intrínsecas al capitalismo pero, según el autor, se equivoca al identificar el tipo de acción necesaria para construir un nuevo sistema. No serán ni el proletariado ni la destrucción forzosa de los mercados los que nos conduzcan a una alternativa económica y social.

Para Mason, la tecnología de la información es la que ha creado una ventana de oportunidad excepcional, ya que corroe las instituciones en las que se sustenta el capitalismo: los precios, los salarios y el trabajo. El diagnóstico está claro; la cuestión ahora es: ¿cómo llegamos al poscapitalismo? El autor identifica posibles coordenadas para crear un mapa que nos lleve a un sistema nuevo (él mismo insiste en que no pretende ofrecer un programa político), pero su obra contiene algunos interrogantes irresueltos: ¿planificación o no planificación?, ¿Estado o no?, ¿mercados con beneficios o sin ellos? Todos estos son dilemas importantes para cuya resolución tendremos que esperar a un segundo volumen.

¿Cómo hemos llegado hasta aquí?

Paul Mason despliega, en la primera parte del libro, su vasto conocimiento sobre economía y ofrece una valoración concisa a la par que completa sobre las causas de la crisis económica que comenzó en EEUU en 2007. Cuatro son los fenómenos relacionados con el neoliberalismo que explican el porqué de la Gran Recesión (2008-2015) y del posterior estancamiento del crecimiento económico.

En primer lugar, el neoliberalismo ha ido eliminando progresivamente la regulación del crédito y la deuda, generando la ilusión de que se puede crear dinero del dinero y, por lo tanto, de que cualquier crisis tiene solución. Segundo, la financiarización de la economía ha generado una segunda ilusión, basada en la idea de que, independientemente del salario que tengamos, todos los ciudadanos podemos ser consumidores, lo que ha roto la relación económica entre el préstamo y el ahorro. El tercer fenómeno es el defectuoso diseño actual de la globalización, que ha provocado desequilibrios globales en el comercio, las inversiones y los ahorros.

El último factor, la revolución tecnológica de la información, es según Mason lo único positivo del neoliberalismo, ya que permite producir conocimiento fuera de los cauces naturales del capitalismo, desafiando así algunos de sus pilares, como la propiedad privada y la privacidad. Para el autor, las tecnologías de la información (TIC) tienen un potencial revolucionario porque una economía basada en el conocimiento compartido no es compatible con el mercado capitalista.

Mason se basa en la teoría de las ondas o de los ciclos largos de la actividad económica –como la denominó Kondratiev– para argumentar que el cuarto ciclo, que va desde después de la II Guerra Mundial hasta 1973, tiene una serie de características que rompen con los modelos anteriores. Los ciclos previos se habían caracterizado por una primera fase de expansión y crecimiento, basada en una nueva revolución tecnológica y apoyada en la inversión de capital, que iba seguida de un descenso de los beneficios, que los capitalistas intentaban minimizar bajando los salarios de los trabajadores y empeorando sus condiciones laborales. Finalmente, el éxito de la resistencia por parte del movimiento obrero para mantener unas condiciones de trabajo dignas forzaba al sistema capitalista a acometer reformas más estructurales (búsqueda de nuevos mercados, nueva revolución tecnológica, entre otras).

La teoría de Kondratiev fue considerada contrarrevolucionaria en su época porque resaltaba la gran capacidad que el capitalismo tenía para adaptarse sin ofrecer una salida clara hacia un sistema alternativo. Esto animó a otros marxistas a buscar señales para identificar cuál sería la última fase del capitalismo. Rosa Luxemburgo, por ejemplo, afirmó que la capacidad para encontrar nuevos mercados se agotaría cuando no hubiese ningún otro que colonizar. Según Mason, el marxismo acierta en señalar la necesidad del capitalismo de buscar nuevos mercados para sobrevivir –ya sean externos (en otros países) o internos, a través de la innovación tecnológica–, pero no explica qué ocurre cuando es incapaz de interactuar con esos nuevos mercados.

A decir del autor, la última fase del capitalismo no se producirá porque no queden nuevos mercados, sino porque éstos son ahora incompatibles con el capitalismo. Es lo que ha ocurrido en la quinta onda, que empezó tras la crisis de 1973. El último ciclo, guiado por una nueva política económica (el neoliberalismo) y basado en la tecnología de la información, ha creado nuevos mercados (cooperativas, comercio digital, producción entre iguales) que no pueden interactuar con el actual sistema económico, lo que genera la posibilidad de superar el capitalismo.

Hay otro rasgo del cuarto ciclo que también lo diferenció de los anteriores: el papel que la clase trabajadora tuvo en la definición del ciclo siguiente. Según el autor, una característica persistente de las ondas previas fue el éxito de los trabajadores en su resistencia a los ataques contra sus condiciones laborales y sociales. La crisis económica de los años 70 y la emergencia del neoliberalismo han marcado un antes y un después en ese patrón, ya que la clase

trabajadora ha sido derrotada no sólo económica, sino también moralmente. La pérdida del poder negociador en las empresas o el declive del voto con carácter de clase son algunos de los indicadores de este fenómeno. A esto se unen la desorientación de la izquierda después de 1989 y la desvinculación de los partidos socialistas y comunistas de su proyecto revolucionario de emancipación de la clase trabajadora.

Es en estos dos rasgos rupturistas –la información como mercado con el que el capitalismo no puede interactuar y la derrota del proyecto socialista de emancipación de la clase trabajadora– donde el autor ve el germen del poscapitalismo.

El infocapitalismo

Paul Mason describe, en la segunda parte del libro, cómo un sistema económico basado en la información erosiona algunas de las bases del capitalismo. Por una parte, la forma de producir los bienes de información (*information goods*) entra en contradicción con el mecanismo capitalista de asignación de precios basado en la competencia. Mason se apoya en el trabajo de Paul Romer (1990) para explicar que la información tiene implicaciones económicas porque, una vez que un bien de información se ha producido, puede reproducirse una y otra vez sin coste alguno. En este sentido, la información se reproduce pero el coste tiende a ser cero.

Por otra parte, Mason se apoya en la teoría marxista del valor del trabajo para explicar que una economía basada en la información tiene también consecuencias relevantes para la idea capitalista del trabajo. En el capitalismo, la fuente de riqueza fundamental es el trabajo –o, en términos marxistas, la plusvalía que se extrae del mismo–. Sin embargo, si vivimos en una sociedad capaz de reproducir bienes sin trabajo y sin coste, las cantidades de trabajo necesarias irán reduciéndose cada vez más hasta que se convierta en una cuestión voluntaria.

Una de las aportaciones más originales de *Postcapitalism* es la revisión de un texto poco conocido de Marx (*Fragmentos sobre las máquinas*) en el que esbozaba la idea de que un capitalismo basado en el conocimiento compartido chocaría con las relaciones sociales y las fuerzas de producción del propio sistema. El pensador alemán no siguió desarrollándola entonces, según Mason, porque no se daban las condiciones materiales para pensar que la información llegaría a convertirse en la tecnología dominante. Sin embargo, actualmente sí. Y además, en el infocapitalismo, la información no es sólo la tecnología dominante sino también un concepto que permea todo el proceso productivo, ya que incluso los bienes físicos tienen un alto nivel de contenido informativo.

Aunque otros marxistas contemporáneos, como los discípulos del italiano Toni Negri, han continuado en esta línea cuando hablan de la existencia de un capitalismo cognitivo, Mason insiste en señalar que no podemos hablar del infocapitalismo como un sistema acabado. A pesar de que hay una emergencia de nuevos mercados basados en el trabajo inmaterial, lo cierto es que el capitalismo está luchando contra esos procesos y su manera de adaptarse se basa en la creación de monopolios.

El autor explica cómo la única manera que tiene el neoliberalismo de enfrentarse a las redes interconectadas, los bancos de tiempo y los procesos de producción entre iguales es establecer nuevas jerarquías e introducir nuevas regulaciones en temas de derechos de autor con el objetivo de controlar el flujo de información. Nuevas dicotomías se establecen, en el infocapitalismo, entre la red y la jerarquía. Una grieta que está desplazando, según Mason, la lucha de clases para ser sustituida por la lucha del ser humano por educarse y realizarse en su tiempo libre.

Esto último está relacionado con un elemento clave de lo que debería ser la transición a un nuevo modelo económico. ¿Cuál es el sujeto de cambio? ¿Qué tipo de ser humano estaría interesado en el poscapitalismo? Para responder a estas cuestiones, Mason realiza una buena

contribución a la Historia del Trabajo describiendo las relaciones sociales del proletariado en la época en la que fue identificado por Marx como la clase revolucionaria.

El autor simplifica –quizás en exceso– la figura del proletariado, dando a entender que todos los trabajadores de la época industrial tenían la misma identidad. La cercanía geográfica en torno a la fábrica y las costumbres compartidas son lo que, según Mason, hacía que los proletarios fuesen todos a una. Hoy, explica el autor, las cosas han cambiado mucho. Por una parte, el declive de la industria y los cambios en la cultura organizativa del trabajo dificultan la construcción de una identidad compartida. Por otra, la tecnología de la información también ha contribuido a la erosión del carácter proletario, dado que los individuos interconectados, independientemente de la clase social que tengan, pueden adoptar múltiples personalidades. No es que el autor niegue la existencia de las clases sociales, pero argumenta que la lucha de clases ha sido desplazada por la oposición entre red y jerarquía, el conflicto que en la sociedad de la información tiene el potencial para cambiar las cosas.

Proyecto Cero

En la última parte del libro, Paul Mason nos ofrece una serie de coordenadas para configurar el mapa hacia el poscapitalismo, lo que llama Proyecto Cero. El primer paso es comprender cómo podría darse el paso de un modo de producción a otro. Entendiéndose este último como el conjunto de relaciones económicas, relaciones sociales y leyes que caracterizan un sistema económico, tendríamos que identificar tanto los cambios potenciales en distintos ámbitos –como la tecnología, la lucha social o las ideas–, como otras alteraciones que puedan venir dadas por choques externos.

Respecto a lo primero, si en el feudalismo hubo un cuestionamiento del poder señorial y del concepto de obligación, en el cambio actual tendría que producirse un cuestionamiento del mercado, de la propiedad privada y de los salarios. Mason identifica las semillas de esta transformación en las últimas revueltas frente al neoliberalismo. Desde las Primaveras Árabes hasta el movimiento *Occupy*, el autor explica que todas estas protestas tienen en común dos cosas: su cuestionamiento del sistema económico actual y haber sido organizadas por individuos interconectados; de ahí el potencial revolucionario de la red que subraya Mason.

Por otra parte, en cuanto a los choques externos, si la peste y los cambios demográficos fueron los determinantes del paso del feudalismo al capitalismo, la transición al poscapitalismo estaría determinada por el cambio climático y el envejecimiento de la población.

En el Proyecto Cero algunas cosas están muy claras. Una metamorfosis poscapitalista habría de tener como prioridad detener el cambio climático, y esto no se puede hacer siguiendo los mecanismos del mercado. Por lo tanto, el único sector en el que tendría que prohibirse explícitamente la obtención de beneficios económicos es el energético. Otros sectores, como la banca y las finanzas, deberían socializarse para responder a las necesidades de la gente. Sin embargo, no quedan muy claras las características del nuevo mercado poscapitalista. Según Mason, en él podrían convivir empresas con beneficios, aunque se tendrían que ajustar a regulaciones para prevenir abusos e injusticias, con otras propias de la economía de la información: cooperativas, empresas sin jefe y uniones de créditos, entre otras.

La clave es promover estas últimas hasta que se conviertan en mayoritarias para facilitar el cambio de modo de producción, dice Mason, sin mencionar cómo tendría que gestionarse el trabajo en sectores como la agricultura, la limpieza o la hostelería. En algún momento, habla de la posibilidad de que todo el trabajo se automatice en un futuro; sin embargo, dice que siempre habrá tareas que sólo pueda hacer el ser humano. Entonces, ¿quién y cómo se decidirá quién las hace? El autor hace un ejercicio de honestidad en esta última parte del libro al explicar que muchos aspectos de esta transición están abiertos. Para Mason, el Proyecto Cero debe implicar la toma de decisiones descentralizada. La

idea no es planificar ese cambio desde las élites, sino crear los espacios y las redes interconectadas para que se debatan todos los aspectos económicos, políticos y sociales.

Este modelo de transición «modular e interdependiente» debe tener como prioridad ofrecer bienestar material a la mayoría de la gente y promover las tecnologías de la información, pero su forma política es indefinida. Aunque Mason menciona que el Estado debería desaparecer (siguiendo el argumento comunista clásico de que los Estados están gobernados por las élites capitalistas), en otro momento se contradice, al argumentar que el poscapitalismo podría darse con o sin Estado y que su forma política se tendría que decidir colectivamente.

Por otra parte, a pesar de querer ofrecer una propuesta innovadora (lo es en muchos sentidos), en términos económicos las líneas se asemejan bastante a lo que sería un programa socialdemócrata radical o comunista. Aunque no habla de nacionalizar la energía, sí habla de socialización y de control público. También menciona la introducción de una renta universal garantizada por el Estado con el objetivo de romper la vinculación entre salario y trabajo y promover la creación de una jornada laboral más corta. Otra propuesta económica relevante es la cancelación de la deuda de los países condicionados por las políticas de austeridad. Dice Mason que un proyecto de transición poscapitalista no tiene por qué ser propiedad de la izquierda, y sin embargo, hay mucha izquierda en el Proyecto Cero.

Puede que esta contradicción derive de la obsesión del autor de mantenerse alejado de fantasmas del pasado, como la Unión Soviética de Stalin. La insistencia en desvincularse de cualquier proyecto con tintes comunistas o de capitalismo de Estado hace que se meta en enredos de difícil solución. Así, en algunas ocasiones defiende una cierta planificación económica, mientras que en otras habla de la necesidad de crear un sistema basado en micromecanismos que no sigan ningún dictado, sino que funcionen de manera espontánea.

Tampoco dice qué hacer con las migraciones, con el terrorismo y con las guerras. Ni menciona por qué todos los individuos interconectados deberían tener un interés especial en promover un sistema económico diferente cuando sus realidades materiales son bien distintas, a pesar de que todos tengan móvil. Además, ¿qué ocurre con el 60% de la población mundial que nunca se ha conectado a Internet? En conjunto, el autor ofrece una visión un tanto eurocéntrica que ignora que el neoliberalismo funciona de forma diferente en las distintas partes del mundo y también es combatido con dinámicas diversas.

Por último, la propuesta del autor sobre qué hacer con el 1% de la población para quienes el neoliberalismo y el capitalismo sí funcionan es, cuanto menos, decepcionante. Según Mason, este pequeño grupo no se rebelará ante los cambios porque será más pobre pero más feliz, ya que ser rico es muy duro.

En definitiva, *Postcapitalism* es un gran ejercicio de diagnóstico de la crisis y un ejemplo de cómo la economía marxista nos sigue dando claves para entender lo que sucede hoy. Sin embargo, las coordenadas del mapa hacia un nuevo sistema siguen difusas; tanto que será difícil que el barco del poscapitalismo pueda navegar con ellas.

Paul Mason es jefe de Economía de Channel 4 News y columnista del periódico británico *The Guardian*. Ha ganado varios premios por su labor periodística, como el Wincott Prize for Business Journalism en 2003 y el Workworld Broadcaster of the Year en 2004. Antiguo militante marxista, ha escrito varios libros sobre la clase trabajadora y el capitalismo. *Live working or Die Fighting: How the Working Class Went Global* (2007) o *Why It's Kicking off Everywhere: The New Global Revolutions* (2012) están entre sus últimas obras.

Angie Gago es doctoranda en Estudios Políticos en la Universidad de Milán. Su tesis trata sobre sindicalismo, políticas de austeridad y Unión Europea.

1. LA RALENTIZACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD ES COYUNTURAL

- **Publicación:** «The Global Productivity Slump: Common and Country-Specific Factors», *NBER Working Papers* 21556, septiembre de 2015.
- **Barry Eichengreen** es catedrático de Economía y Ciencia Política de la Universidad de California en Berkeley; **Donghyun Park**, investigador del Departamento de Estudios del Banco Asiático de Desarrollo; y **Kwanho Shin**, profesor de Economía en la Universidad de Corea.

LA IDEA

Resumen: El crecimiento de la productividad se está ralentizando en gran parte del planeta. Este fenómeno se debe a una serie de factores domésticos y globales, de carácter fundamentalmente coyuntural.

La productividad total de los factores (PTF) captura el nivel de eficiencia de la economía en el uso de sus elementos de producción principales: fundamentalmente, trabajo y capital. En los últimos años, se ha producido una reducción significativa del crecimiento de la PTF hasta encontrarse en valores cercanos a cero.

¿Es un fenómeno generalizado en todo el mundo? En este *paper*, los autores usan las tablas Penn de la evolución de la PTF correspondientes al periodo 1950-2011 en un gran número de países. Estos datos revelan que la desaceleración de la PTF es un fenómeno global, y no circunscrito a países muy desarrollados, lo que invalida la hipótesis de un estancamiento secular causado por el muy limitado impacto de las nuevas tecnologías en la economía.

Tampoco es específico de países en crisis, lo que significa que la escasez de crédito no explica de forma satisfactoria la desaceleración de la PTF. Finalmente, no afecta sólo a países de renta media, como China, que pudieran estar atrapados en transiciones complejas a economías más innovadoras, con una mayor participación del sector servicios y mayor consumo interno.

Los economistas analizan en detalle 77 episodios históricos de ralentización del crecimiento de la PTF en el citado periodo y destacan una serie de elementos tanto internos como globales que explican el estancamiento de la productividad. Entre las últimas variables figuran la mayor incertidumbre en la economía internacional y los altos precios de la energía (con muchas complementariedades con el capital instalado), lo que –dada la relativa abundancia de gas y petróleo– ha dejado de ser un problema. Entre las internas, los autores señalan la existencia de elevadas tasas de inversión previas, muy bajos niveles educativos y sistemas políticos frágiles. Según se desprende de este análisis, no hay razones para pensar que el glacial crecimiento de la PTF se vaya a mantener en el futuro, especialmente en los países desarrollados.

En este contexto, ¿cuáles son las perspectivas para España? Nuestra tasa de inversión fue muy elevada y se dirigió hacia un sector poco productivo (la construcción), pero tenemos una población con niveles educativos altos, en términos comparativos, y una democracia consolidada, a pesar de la inestabilidad reciente. Una vez se haya digerido el *boom* inversor anterior a la crisis, la productividad mejorará. No hay que ser excesivamente pesimistas.

2. LA ASOCIACIÓN PÚBLICO-PRIVADA, UN CAJÓN DE SASTRE

- **Publicación:** «Public-Private Partnerships. Promise and Hype», *Policy Research Working Paper* 7340, Banco Mundial, junio de 2015. Descargable en: <http://goo.gl/ZWHjmG>
- **Michael Klein** es profesor de la Escuela de Finanzas y Gestión de Frankfurt y de la Universidad de Princeton y creó, en 1993, la base de datos PPI (Private Participation in Infrastructure) del Banco Mundial.

LA IDEA

Resumen: El paper analiza los mitos y las verdades sobre los proyectos de colaboración público-privada. Éstos son un reflejo más de que la rueda de la privatización y nacionalización gira desde que se inventaron los modernos servicios de infraestructuras.

Public-Private Partnership (PPP) es una expresión reciente para un fenómeno antiguo: la participación privada en proyectos controlados en última instancia por el sector público, habitualmente en los sectores de infraestructuras. La noción de colaboración, *partnership* o partenariado resulta más aceptable para la imaginación popular que la de privatización.

La definición de PPP es borrosa y cambiante. Abarca desde contratos «empaquetados» de construcción y mantenimiento u operación hasta cualquier esfuerzo colaborativo, como un programa de vacunación. A efectos de este artículo, se entiende como la participación privada en infraestructuras. Esta colaboración se suele producir en sectores con escasa o nula competencia, con necesidad de regulación y, a menudo, con financiación mixta de contribuyentes y usuarios.

Tiene una larga historia, porque muchas infraestructuras modernas empezaron en manos privadas. A partir de mediados del siglo XIX, se produjeron muchas nacionalizaciones o, por lo menos, se impuso una estricta regulación. Cuando se recurre a empresas públicas y se mantienen precios bajos por motivos políticos, la aparición de problemas fiscales hace resurgir la demanda de operadores privados que puedan financiar inversiones y operar a un coste menor, activando la rueda de la privatización y la nacionalización. A menudo, olas de entusiasmo son seguidas de desencanto y consolidación. Hoy las PPP suponen entre un 15% y un 25% del total de inversiones en infraestructuras. No hay patrones de comportamiento fijo a nivel geográfico, sino tendencias variables en distintas regiones y países. Por sectores, si primero eran frecuentes en las telecomunicaciones, los cambios tecnológicos han reducido tanto los costes que ahora los operadores privados en este sector son más sostenibles en solitario. En cambio, se han mantenido estas iniciativas en segmentos del sector eléctrico, en las autopistas de peaje (pese a algunos fiascos) y, en mucho menor grado, en agua y saneamiento.

Los límites externos al endeudamiento del sector público han sido uno de los factores que impulsaron las PPP en países como España. Pero existe el riesgo de esconder «fuera de balance» las obligaciones financieras y los riesgos a futuro que contraen los gobier-

nos. Las colaboraciones público-privadas sí pueden justificarse –según el autor– como un mecanismo de compromiso: un propietario público puede estar tentado de desviar los ingresos por peajes a otras necesidades, pero un gobierno comprometido con que un operador privado sea rentable será más reacio a hacerlo, porque ello supondría una mala señal para futuros inversores.

Menos solidez tienen los argumentos que destacan el valor de las PPP por su combinación del bajo coste de financiación del sector público (garante último del proyecto) con los incentivos del sector privado. En primer lugar, si se tienen en cuenta los riesgos para el contribuyente, el coste puede ser parecido al privado. En segundo lugar, las ventajas de incentivos de una PPP (por ejemplo, el «empaquetamiento» de los servicios de construcción y mantenimiento/operación) pueden replicarse también en el sector público. Finalmente, la necesidad de regulación hace que los incentivos para los operadores privados acaben no alejándose mucho de los de uno público bien gestionado. Las PPP pueden ser herramientas útiles, pero no son una panacea.

3. LA AVERSIÓN A LO NUCLEAR NO IMPLICA APOYO A PAGAR POR LAS RENOVABLES

- **Publicación:** «Consumers' Willingness to Pay for Renewable and Nuclear Energy: A comparative Analysis between the US and Japan», *Energy Economics* 50, julio de 2015.
- **Kayo Murakami** es investigadora de la Universidad de Kyoto, donde Takanori Ida es profesor; **Makoto Tanaka** es profesor del National Graduate Institute for Policy Studies (GRIPS), y **Lee Friedman**, de la Universidad de California en Berkeley.

LA IDEA

Resumen: A pesar de la aversión a la energía nuclear como fuente alternativa a los combustibles fósiles provocada por el accidente de Fukushima, la disposición de los ciudadanos estadounidenses y japoneses a pagar por electricidad limpia es limitada.

En un contexto mundial de preocupación creciente por los efectos del proceso de calentamiento global generado por la emisión de gases de efecto invernadero, existe un sólido consenso acerca de la necesidad de modificar nuestra matriz de consumo energético. La generación eléctrica a partir de fuentes de energía primaria de origen fósil debe ir reduciendo su relevancia para ser sustituida de forma paulatina por otras fuentes no emisoras de CO₂. Dentro de las posibles alternativas se encuentran tanto la generación nuclear como las fuentes renovables.

Los autores analizan la predisposición de los consumidores japoneses y estadounidenses a pagar por nuevas inversiones en generación renovable y nuclear. Si bien ambas tecnologías presentan como rasgo común el hecho de no emitir gases de efecto invernadero, conllevan otros aspectos no tan positivos, como los residuos radioactivos o el riesgo de accidentes, en el caso de la energía nuclear; o los elevados costes de inversión y una mayor complejidad en la gestión del sistema eléctrico, en el caso de las renovables, debido a su carácter intermitente. La existencia de estos factores diferenciales comporta que las preferencias de los consumidores por una u otra alternativa difieran, lo que hace necesario cuantificar su predisposición a pagar por cada una de ellas.

Los resultados del análisis, realizado a partir de una metodología basada en experimentos de elección discreta, revelan una reducida disposición a pagar, por parte de los consumidores estadounidenses y japoneses, por reducciones adicionales de las emisiones contaminantes (0,3 dólares por cada punto porcentual de disminución). A pesar de la mayor conciencia social sobre el reto del cambio climático, la respuesta ciudadana no ha variado en la última década. En función de las tecnologías, existe una clara preferencia por la generación a partir de fuentes renovables, con una creciente aversión –especialmente acentuada en el caso de Japón, después del accidente de Fukushima– por la nuclear. Asimismo, los resultados se encuentran condicionados por las propias características del consumidor en cuestión: hay una significativa correlación positiva entre la disposición a pagar y el nivel de renta o el grado de sensibilidad o interés por las cuestiones medioambientales.

ODLI. N.º 31, Octubre 2015

1. INFRAESTRUCTURAS: ¿IMPUESTOS O TASAS A LOS USUARIOS?

- Autores: Brett M. Frischmann y Christiaan Hogendorn.
- Comentario: Xavier Fageda.

LIBROS

- **El modelo de China.** *The China Model. Political Meritocracy and the Limits of Democracy* (El modelo de China. Meritocracia política y los límites de la democracia), de Daniel A. Bell.
- **La religión, un reto menor para el Estado secular.** *The Secular State Under Siege. Religion and Politics in Europe and America* (Ase dio al Estado secular. Religión y política en Europa y América), de Christian Joppke.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. El peligro del renacimiento global del carbón

- Autores: Jan Christoph Steckel y Ottmar Edenhofer.

2. La disrupción de los libros electrónicos

- Autor: Richard J. Gilbert.

3. El despido fácil atrae las fusiones

- Autores: Ross Levine, Chen Lin y Beibei Shin.

ODLI. N.º 30, Septiembre 2015

1. INNOVAR DESDE LA INVERSIÓN PÚBLICA

- Autores: Mariana Mazzucato y Caetano C.R. Penna.
- Comentario: Martí Parellada.

LIBROS

- **Desigualdad.** *Inequality. What can be done?* («Desigualdad: ¿qué se puede hacer?»), de Anthony B. Atkinson.
- **Manipulación De La Opinión Pública.** *Who governs? Presidents, Public Opinion, and Manipulation* («¿Quién gobierna? Presidentes, opinión pública y manipulación»), de James N. Druckman y Lawrence R. Jacobs.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. El riesgo de un sector financiero sobredimensionado

- Autores: Stephen G. Cecchetti y Enisse Kharroubi.

2. ¿Es posible la democracia en la zona euro?

- Autor: Dani Rodrik.

3. Este mundo no es menos peligroso.

- Autores: Pasquale Cirillo y Nassim Taleb.

ODLI. N.º 28-29, Julio-Agosto 2015

1. LAS GRANDES EMPRESAS SON LA CLAVE PARA LA EXPORTACIÓN

- Autores: Caroline Freund y Martha Denisse Pierola.
- Comentario: Joan Ribas Tur.

2. VERSALLES AL REVÉS: LA PERIFERIA PIERDE EN COMPETITIVIDAD

- Autores: Kevin Stahler y Arvind Subramanian.
- Comentario: Antonio Tena-Junguito.

3. MÁS ROBOTS Y PRODUCTIVIDAD, MENOS EMPLEOS DE BAJA CUALIFICACIÓN

- Autor: Georg Graetz y Guy Michaels.
- Comentario: Cecilia Castaño Collado.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. Bitcoin como laboratorio

- Autores: Rainer Böhme, Nicolas Christin y Benjamin Edelman.
- La proximidad geográfica no importa tanto para la innovación

- Autores: George J. Borjas y Kirk B. Doran

Los alquileres p2p son imparables

- Autores: Samuel Fraiberger y Arun Sundararajan.

2. «El affaire google»: defender la competencia o a los competidores

- Autores: Michael A. Salinger y Robert J. Levinson

3. Evitar a los oportunistas en las licitaciones públicas

- Autores: Antonio Estache y Stéphane Saussier.

4. Predicción bursátil a través de blogs

- Autores: Yi Dong, Massimo Massa y Hong Zhang

5. Prioridad número uno: la lucha contra la pobreza energética

- Autor: Sergio Tirado Stefan Bouzarovski

6. Energía: ¿puede estados unidos ser cien por cien renovable?

- Autores: Mark Z. Jacobson, Mark A. Delucchi y otros

EL LIBRO DEL MES

- **Our Kids. The American Dream in Crisis** («Nuestros chicos. El sueño americano en crisis»), de Robert Putnam.

ODLI. N.º 27, Junio 2015

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

- Autores: David Cesarini, Erik Lindqvist, Robert Östling y Björn Wallace.

- Comentario: Pau Mari-Klose.

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

- Autores: Luis Garicano y Luis Rayo.

- Comentario: Tomás Fernández de Sevilla.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. La necesaria desvinculación de la humanidad respecto a la naturaleza

- Autor: Linus Blomqvist et al.

2. A más capital social, menos pero mejores emprendedores

- Autores: Vicente Salas-Fumás y J. Javier Sánchez-Asín.

3. Fundamentos psicológicos del exceso de seguridad en uno mismo.

- Autores: Thomas M. Eisenbach y Martin C. Schmalz.

4. ¿Qué política industrial para los países en desarrollo?

- Autor: Theodore H. Moran.

EL LIBRO DEL MES

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