



Uno de los artículos más originales del famosísimo economista del desarrollo William Easterly, escrito con otros dos colaboradores, es el examen de la evolución, a lo largo de cuatro siglos, de un bloque de casas en Nueva York. Su conclusión, que tiene evidentes lecturas más allá de este curioso estudio de caso, consiste en que la planificación del desarrollo puede introducir barreras a la libre movilidad de los factores de producción, lo que, a su vez, conduce probablemente a asignaciones ineficientes de los mismos.

La desigualdad constituye uno de los grandes temas de nuestros tiempos. Proliferan estudios y ensayos sobre el tema por parte de importantes economistas y pensadores. Robert B. Reich, uno de los más finos analistas económicos, quien fuera secretario de Trabajo de la Administración Clinton y asesor en la campaña de Obama, ha escrito un libro, *Salvar al capitalismo*, en el que intenta desentrañar lo ocurrido y proponer soluciones, como reza el subtítulo, para la mayoría y no sólo para unos pocos. Traemos una segunda obra sobre desigualdad, pero diametralmente opuesta, pues Harry G. Frankfurt –filósofo de reconocido prestigio y adscrito al campo conservador, mas no neoliberal– niega que la desigualdad sea el problema, ni siquiera un problema. La cuestión no reside en que todos tengamos lo mismo –incluso algunos que poseen menos pueden estar mejor que otros que tienen más–, sino en que, quizás, algunos no disponen de lo suficiente. Es decir, para Frankfurt, la pobreza sí supone un problema, pero erradicar la desigualdad no es la solución.

Como primera idea breve de interés, recogemos un estudio comparativo que determina que las crisis financieras severas producen un ascenso de la extrema derecha y de la inestabilidad, así como de la fragmentación y la polarización políticas, que dificultan las soluciones; lo cual, al menos en una parte, se aplica a España. Un estudio de dos investigadores italianos indica cómo el envejecimiento de la población en Europa favorece un bajo crecimiento –el llamado estancamiento secular–, al tiempo que frena las reformas estructurales y exige políticas económicas expansivas. Por otra parte, ahora que la idea de *nudge* (estímulo psicológico) está de moda y que la Administración de David Cameron (entre otras) tiene un departamento dedicado a ello, un *paper* basado en un experimento de campo llega a la conclusión de que sus efectos son limitados.

Espero haber despertado su interés. Con mis mejores saludos,

Andrés Ortega

Director



EL DESARROLLO A TRAVÉS DE UN BLOQUE DE EDIFICIOS DE NUEVA YORK

ARTÍCULO ORIGINAL: William Easterly, Laura Freschi y Steven Pennings.

RESUMEN Y COMENTARIO: Francisco Herreros Vázquez.

SÍNTESIS: El análisis de la evolución, a lo largo de 400 años, de un bloque de edificios en Nueva York muestra cómo la planificación del desarrollo puede resultar ineficiente.

Este estudio de caso, sumamente original, señala que introducir barreras a la libre movilidad de los factores de producción puede conllevar asignaciones ineficientes de los mismos. A veces pesan más los *shocks* tecnológicos y las sorpresas en procesos de «destrucción creativa».

| LIBROS |

DESIGUALDAD.

Saving Capitalism: For The Many, Not The Few («Salvar al capitalismo: para los muchos, no para los pocos»), de Robert B. Reich.

On Inequality («Sobre la desigualdad»), de Harry G. Frankfurt.

| OTRAS IDEAS DE INTERÉS |

GRANDES CRISIS FINANCIERAS Y POLARIZACIÓN POLÍTICA. Manuel Funk, Moritz Schularick y Christoph Trebesch. Producen una gran polarización, impulsan a la extrema derecha y generan inestabilidad política.

EL ENVEJECIMIENTO EN EUROPA FRENA LAS REFORMAS ESTRUCTURALES. Carlo Favera y Vincenzo Galasso. La demografía en el Viejo Continente fomenta un bajo crecimiento y retrasa transformaciones necesarias.

LAS LIMITACIONES DE LOS ESTÍMULOS PSICOLÓGICOS. Hunt Allcott y Judd B. Kessler. Un experimento de campo relacionado con alicientes al ahorro energético lo ilustra.

EL DESARROLLO A TRAVÉS DE UN BLOQUE DE EDIFICIOS DE NUEVA YORK

- **Publicación:** «A Long History of a Short Block: Four Centuries of Development Surprises on a Single Stretch of a New York City Street», enero de 2015. Descargable en: <http://goo.gl/4mRldw>
- **William Easterly** es catedrático de Economía en la Universidad de Nueva York y autor de numerosos libros sobre desarrollo; **Laura Freschi**, directora del Instituto de Investigación sobre Desarrollo de ese mismo centro, y **Steven Pennings**, economista en el equipo de Macroeconomía y Crecimiento del Banco Mundial.

LA IDEA

Resumen: El análisis de la evolución, a lo largo de 400 años, de un bloque de edificios en Nueva York muestra cómo la planificación del desarrollo puede introducir barreras a la libre movilidad de los factores de producción y conllevar asignaciones ineficientes de los mismos.

¿Cuál es la mejor manera de impulsar el desarrollo? ¿Es preferible dejar que el mercado regule de manera espontánea la asignación de los recursos o es más eficiente una planificación del desarrollo desde arriba? El presente trabajo analiza estas cuestiones mediante un enfoque original: en lugar de centrarse en el análisis de grandes unidades (normalmente países), como hace la mayor parte de los estudios sobre la materia, los autores estudian la evolución, durante un período de cuatro siglos, de un único grupo de edificios en la ciudad de Nueva York, que se extiende a lo largo de la calle Greene, entre las calles Prince y Houston, al sur de Manhattan.

Su historia muestra una pauta de rápidos cambios en el tipo predominante de negocios y actividades. La mayor parte de ellos se han producido de manera sorpresiva, tanto para los moradores del bloque como para los planificadores urbanos. Todo empezó con la decisión de los holandeses, al final de la tercera guerra anglo-holandesa (1674), de intercambiar su colonia de Nueva Ámsterdam por Surinam. Claramente, fueron incapaces de prever que la futura Nueva York tenía unas perspectivas económicas más prometedoras que Surinam. La segunda sorpresa fue la conversión de los edificios, que formaban hasta entonces un área residencial relativamente próspera, en una de las zonas de prostitución más importantes de la ciudad, entre las décadas de 1860 y 1870. La tercera transformación fue la repentina sustitución de los numerosos burdeles de la calle Greene por florecientes fábricas y almacenes de ropa desde la década de 1880. A partir de 1910, se produjo una cuarta sorpresa: la industria textil se traslada al norte de Manhattan y la calle Greene inicia una lenta decadencia. Este declive es revertido a partir de los años 60 del siglo pasado por una quinta transformación inesperada: la llegada masiva de artistas, primero, y galerías de arte, después. Una consecuencia de este desembarco fue el aumento del valor de los edificios, lo que, a su vez, condujo a una sexta sorpresa: la expulsión de la mayor parte de los artistas y galeristas a otras zonas de Nueva York, seguida de la conversión del bloque en una zona residencial de alto poder adquisitivo y comercios de lujo. Todas estas mutaciones inesperadas son ejemplos de «destrucción creativa», que han afectado (al menos en parte) a la productividad total de los factores (PTF) en el bloque de edificios objeto de análisis.

Esta enorme volatilidad, con los numerosos altibajos que han jalonado el desarrollo económico de la calle Greene, permite extraer algunas conclusiones acerca de los respectivos efectos sobre el desarrollo de la regulación espontánea de las fuerzas del mercado y de la planificación económica. Una buena parte de las sorpresas fueron motivadas por *shocks* tecnológicos que hicieron más eficiente la deslocalización de actividades económicas a otras zonas de la ciudad, o del país. La puesta en marcha de industrias y almacenes textiles, por ejemplo, obedeció a la necesidad de mayores instalaciones fabriles. Otros factores tecnológicos, especialmente el desarrollo de los ferrocarriles y las mejoras en la navegación, ampliaron considerablemente el mercado para las manufacturas neoyorquinas. A su vez, el traslado de estas industrias textiles al norte de Manhattan, a partir de 1910, se debió a los nuevos desarrollos tecnológicos, que aumentaron la demanda de espacios fabriles de mayor tamaño. La llegada de artistas y galerías de arte desde finales de los años 60 vino impulsada, en gran medida, por la tendencia creciente a realizar cuadros y esculturas cada vez mayores, lo que requería a su vez estudios de tamaño considerable.

Esta pauta de *shocks* y sorpresas recurrentes ha sido, en gran medida, impredecible. Esto es lo que, de acuerdo con los autores, pone en cuestión la eficiencia de la planificación económica. Los factores de producción se han movido libremente a lo largo de los 400 años estudiados, migrando hacia áreas que ofrecían una mayor productividad, fuera o dentro del bloque de edificios objeto de estudio. Una planificación que estableciese barreras a esa movilidad (y, dado lo impredecible de los *shocks*, sería un riesgo de toda planificación) conduciría potencialmente a una asignación ineficiente de los recursos. Eso no excluiría, no obstante, formas flexibles de planificación pública. En el caso del bloque de edificios en la calle Greene, el suministro de agua corriente, electricidad y otros servicios públicos por parte de las autoridades fue clave para su éxito a largo plazo.

COMENTARIO

Por **Francisco Herreros Vázquez**, científico titular del Instituto de Políticas y Bienes Públicos del CSIC.

«A pesar de algunas limitaciones, el estudio supone una advertencia cuando menos interesante contra formas poco flexibles de ingeniería social, en un contexto europeo de búsqueda de alternativas económicas que eviten el estancamiento y el declive de nuestras sociedades».

«La mejor política para el desarrollo podría ser dejar que todos los factores de producción fluyan espontáneamente hacia cualquier éxito sorpresivo cuando y donde éste surja».

El dilema en torno a cuál es la forma más adecuada de promover el desarrollo económico (a través de la planificación por parte de los poderes públicos o mediante la espontánea asignación de recursos por el mercado) ha marcado buena parte de las dinámicas políticas, económicas y académicas en el último siglo. Durante algunas décadas, especialmente en los años de entreguerras posteriores a la Gran Depresión, y hasta que, a principios de los años 70, el crecimiento económico soviético empezó a ralentizarse, daba la impresión de que los defensores de la planificación estaban ganado la batalla, y no sólo en los países de la URSS, sino también en muchos de los nuevos Estados surgidos de la descolonización y, en cierta medida, en algunos de Europa occidental. La caída de la Unión Soviética, sin embargo, pareció enterrar definitivamente cualquier defensa seria de la planificación económica como vía al desarrollo.

El trabajo de Easterly, Freschi y Pennings nos presenta un caso de estudio francamente original (un bloque de edificios en Nueva York a lo largo de cuatro siglos) para demostrar cómo la planificación del desarrollo puede introducir barreras a la libre movilidad de los factores de producción, lo que, a su vez, conduce probablemente a asignaciones ineficientes de los mismos. La historia que relatan muestra que las actividades económicas en torno a ese bloque vienen y van en respuesta a *shocks* tecnológicos difíciles de prever y a la búsqueda de nuevas oportunidades por parte de los agentes económicos.

Se trata de un trabajo sin duda interesante, pero hay razones para albergar algunas dudas acerca de sus conclusiones. Por un lado, y ésta es una limitación importante, no está claro que se pueda extrapolar un desarrollo local a otro de unidades mayores, donde los ejemplos «rápidos y sorpresivos» de «destrucción creativa» no son tan frecuentes; la volatilidad es menor (como muestra el propio crecimiento económico de Estados Unidos en el período estudiado); y la capacidad de previsión, consecuentemente mayor. Por otro, y tal como mencionan los autores, la planificación urbanística pública no está al margen del éxito a largo plazo del bloque en torno a la calle Greene. La autoridad pública ha proporcionado el alumbrado, el agua corriente y la asistencia sanitaria a los que viven en él y, a partir de cierto momento, ha impuesto regulaciones referidas a la seguridad y a la higiene de las viviendas y los negocios que alberga. Es difícil, en definitiva, separar de manera nítida el papel de la asignación espontánea de los recursos por parte del mercado y el de la planificación por parte de las autoridades urbanas.

Su análisis también deja fuera una variable que ha sido profusamente estudiada en las ciencias sociales, notablemente en Economía, Sociología y Ciencia Política: las instituciones. Aunque los autores analizan un único caso, la variación

«Se podría argumentar que parte de lo que hizo posible el dinamismo del bloque de edificios fue la libertad de movimiento de personas, ideas, tecnologías, finanzas y bienes dentro de las unidades geográficas y entre ellas».

«Nuestro estudio parece sugerir que nadie que intentase una planificación obligatoria para evitar el declive del bloque habría sido capaz de anticipar estos cambios sorpresivos del éxito al fracaso».

institucional a lo largo de 400 años debería bastar como para ser considerada un factor importante en su examen del desarrollo económico.

Las instituciones son el sistema de reglas a través del que operan los agentes económicos. Estas normas pueden ser consuetudinarias e informales, pero también políticas y estar encarnadas en un sistema legal. La Historia Económica ha debatido profusamente su papel en el desarrollo del capitalismo; y la Ciencia Política y la Economía han destacado el rol de aquéllas que protegen los derechos de propiedad en el éxito de los países y, asimismo, han subrayado cómo instituciones que permiten que élites corruptas expropien rentas privadas puedan llevar a las sociedades a la ruina. No hay un consenso acerca de la importancia del marco institucional en el desarrollo económico, pero sin duda es una variable que tener en cuenta. Y, a través del papel de las instituciones, la planificación por parte de los poderes públicos puede entrar de nuevo en la explicación del desarrollo, en la medida en que una gran parte de los enfoques institucionales (aunque no todos) consideran que aquéllas pueden ser fruto de un diseño intencionado.

De todas maneras, y a pesar de las limitaciones señaladas, el estudio de Easterly, Freschi y Pennings supone una advertencia frente a formas poco flexibles de ingeniería social. Resulta cuando menos interesante en un contexto como el que vivimos en Europa (y en España) de búsqueda de alternativas económicas para evitar el estancamiento y el declive de nuestras sociedades.

SALVAR AL CAPITALISMO PARA LA MAYORÍA, NO PARA LOS POCOS

Robert B. Reich, *Saving Capitalism: For The Many Not The Few* («Salvar al capitalismo: para los muchos, no para los pocos»), Alfred A. Knopf, Nueva York, 2015, 304 págs.

Por **Laura Maravall**

Aunque la medición de la inequidad y sus efectos lleva estudiándose desde principios del siglo xx, ha sido ahora, a raíz de la crisis económica de los últimos años, cuando ha despertado un interés creciente. Premios Nobel como Joseph Stiglitz o Paul Krugman, junto con académicos de moda como Thomas Piketty, se sientan a debatir hoy sobre qué está pasando. Según Krugman, las distintas teorías que han pretendido explicar la cada vez mayor divergencia salarial entre trabajadores cualificados y no cualificados han fracasado; ni el comercio internacional ni el cambio tecnológico –dos de los motivos esgrimidos de forma más recurrente– han sido capaces de dar una respuesta convincente al comportamiento de los salarios a partir de los años 90 del siglo pasado en Estados Unidos, en particular al estancamiento de los ingresos de los trabajadores cualificados, por ejemplo, los universitarios. De ahí que la teoría institucional, como sostiene Krugman, sea útil para explicar este aumento de la desigualdad a partir de los años 80.

Este libro, así, se propone entender por qué EE UU concentra su riqueza como ningún otro país que atraviesa circunstancias similares y vive idéntico contexto de globalización. Según este autor, el estudio del antes y el después de los años 80 permite arrojar luz sobre los cambios que han conducido a un sistema muy alejado de la meritocracia. Para Reich, al igual que para Anthony Atkinson, en *Inequality. What can be done?* (ODLI 30), o para Angus Deaton, en *The Great Escape: Health, Wealth and the Origins of Inequality*, no es necesario abandonar la economía de mercado, sino revisar y corregir las reglas que la configuran, para evitar tales niveles de inequidad. Son esas reglas configuradoras, y no el sistema en sí mismo, lo que aboca a la deriva capitalista actual, que, aun siendo nociva, como señala el autor en el título de su trabajo, se puede «salvar».

Reich rechaza el debate entre mercado libre e intervención del Estado, considerándolo una pérdida de tiempo. El mercado no es un ente creado por la naturaleza, sino por el devenir de la propia civilización, de cuyas normas –mediante los gobiernos– nace y por las cuales se desarrolla. En otras palabras, mercado y Estado son inseparables. El error, según el autor, radica en que muchos tienden a considerar «naturales» las «fuerzas del mercado», justificando así el mercado libre, las pérdidas de unos muchos y las ganancias de unos pocos. En definitiva, la racionalización teórica del mercado libre –un impresionante ejercicio que está, quizá, más cerca de las Matemáticas que de la Economía– es la llamada teoría del equilibrio general, conocida también como modelo Arrow-Debreu. Se basa en una «optimalidad» en sentido de Pareto (y evita, pues, cualquier tema de distribución), y en el mundo que considera no existe Estado. Sus supuestos subyacentes están lejos de los mundos reales, en los cuales existen Estados que, en mayor o menor medida, intervienen y establecen reglas del mercado.

Saving Capitalism cuestiona si el sistema económico, basado en normas creadas por las instituciones, es justo. ¿Qué maximiza las decisiones que rigen el mercado: el crecimiento, la eficiencia o la justicia? La primera parte del libro muestra al lector qué se oculta detrás de las decisiones que moldean los cimientos del mercado en temas tales como la propiedad, los contratos, el «poder de mercado», la quiebra y el cumplimiento de las normas; cómo Estados Unidos, en las últimas décadas, ha resultado ser un ejemplo de por qué estas reglas pueden dar lugar a incentivos erróneos.

La segunda sección trata el círculo vicioso en el que EE UU está estancado: la imposibilidad de descifrar la causalidad entre poder económico y poder político. Por último, la tercera presenta soluciones a la pérdida de poder de los trabajadores y la clase media, que hasta los 80 sí pudieron actuar como contrapeso frente a las grandes corporaciones y Wall Street.

Los pilares del libre mercado

El autor dedica gran parte de la obra a los derechos que reglamentan el primer pilar: los de propiedad. Su garantía se suele asociar con un crecimiento económico a largo plazo. Douglass North, premio Nobel de Economía, estudió dicha relación de forma cuantitativa. No satisfecho con el modelo neoclásico, incluyó las instituciones para explicar las divergencias en el crecimiento económico de los países. Su argumento es que algunos factores institucionales, tales como los derechos de propiedad, determinan el crecimiento, por encima del cambio tecnológico. En esa línea, *Saving Capitalism* argumenta que la combinación del cambio tecnológico con los derechos de propiedad, en particular la intelectual, perpetúa una clase dominante, dando lugar a un crecimiento injustamente distribuido.

Para entender las reglas que rigen el mercado hay que tener en cuenta que, con las nuevas tecnologías, el crecimiento económico se basa, en buena medida, en bienes que son ideas (*software* e Internet, entre otros). Su creación requiere incentivos, debido a que se caracterizan por un alto coste de producción y un bajo coste de transmisión. La cuestión es cómo proporcionar dichos incentivos. Para ello, se crean monopolios temporales que, en el caso de las ideas, se manifiestan como propiedad intelectual. Hay quien considera que ésta es imprescindible porque, al igual que ocurre con bienes como la Tierra, asegura un uso más eficiente de los recursos.

Otros autores, como Michele Boldrin o David K. Levine, defienden que no se han de confundir los derechos de propiedad con la propiedad intelectual, ya que esta última va más allá: regula el uso del bien adquirido y, por lo tanto, restringe la libertad del consumidor, que parte de la regulación y está reforzada por la falta de transparencia en los contratos de dichos bienes. Por ejemplo, dar al botón que dice «Acepto términos y condiciones» no se define como «coerción», lo cual anularía legalmente un contrato, pero suele estar relacionado, en caso de disconformidad por parte del consumidor, con un ejército de abogados preparados para la defensa. Todo se complica cuando, al adquirir ciertos bienes, el comprador queda atrapado en redes creadas por las propias empresas. Tal es el caso de determinado *software* que consiente (o facilita) únicamente el uso de ciertas aplicaciones en detrimento de las competidoras. Además, la evolución del *copyright* (derecho de autor), al pasar de una protección de 14 años, a finales de 1700, a cubrir toda la vida del autor y no menos de 50 años después de su muerte (o incluso 95 años para las empresas), ha disminuido las alternativas debido a su efecto negativo en la competitividad.

Diversos ejemplos de empresas dentro de los varios sectores –Comcast o Liberty Global, como proveedoras de Internet; Monsanto, de biotecnología; así como Google, Amazon, Apple, Facebook, Twitter o Alibaba, entre las de alta tecnología– reflejan que el poder económico, obtenido y consolidado a través de las patentes, asegura el poder político. Las reglas se ven afectadas por una nueva variedad de bienes caracterizada no sólo por su intangibilidad, como el *streaming* de películas (emisión en continuo), sino también por cuestiones morales (los vientres de alquiler o la prostitución, entre otros). Con cada ejemplo, el autor concluye que las reglas perjudican al consumidor. Cabe destacar el sector farmacéutico, que, mediante la extensión de patentes, demora la salida al mercado de genéricos; o las luchas billonarias entre las grandes corporaciones como Google, Apple o Samsung que, con el fin de ampliar sus carteras de patentes, generan gastos en litigios por encima de su inversión en investigación y desarrollo; o el sector de las telecomunicaciones en EE UU, donde las compañías de Internet por cable obstaculizan el acceso a la banda ancha, lo que redundará en

mayores precios y peor calidad. Según Reich, todos estos casos afectan negativamente a un consumidor que se considera satisfecho –sólo porque desconoce las alternativas– pagando precios más altos y tolerando la falta de diversidad.

El autor critica los mecanismos que diseñan el marco de cumplimiento de las normas en el mercado y se muestra particularmente indignado con Wall Street. Es el caso de la Ley Dodd-Frank, por la cual las deliberaciones de la comisión encargada de limitar las apuestas sobre valores futuros de bienes –como los alimentos o el petróleo– se veían continuamente saboteadas por las evaluaciones parciales de abogados, e incluso académicos, financiados por las grandes corporaciones. Destaca también la falta de dureza de las penalizaciones aplicadas a la empresa incumplidora. El limitado presupuesto del que dispone el Estado propicia acuerdos en lugar de juicios, lo que supone un *win-win* para ambas partes. El tema se agrava si quienes están a cargo del proceso judicial, como abogados y jueces, son seleccionados mediante campañas electorales, como sucede en varias partes de Estados Unidos. En definitiva, el cumplimiento de las reglas se ve afectado, entre otros, por los siguientes factores: la definición de responsabilidades e inmunidad, la influencia sobre la financiación del acatamiento de las normas, las lagunas en los reglamentos, las excesiva confianza en el mercado, las penalizaciones (con relación a los beneficios potenciales) o las prohibiciones de la acción colectiva e, incluso, el sistema de ascenso al poder de los jueces o abogados del Estado.

Divergencia entre sueldos y productividad

La segunda parte del libro arranca con un gráfico en el que se observa una clara divergencia entre los sueldos y la productividad a partir de los años 70. Esta desviación del modelo de competencia perfecta –según el cual, en el equilibrio, el salario debería igualarse con la productividad–, en gran medida, se debe al creciente protagonismo de los monopolios u oligopolios. No obstante, a pesar de la evidencia empírica de dicha diferencia, el trabajador sí se cree que vale lo que cobra. Es un razonamiento que Reich clasifica de «lógica fabricada», ya que es una tautología, dado que un mercado libre, por definición, determina que el valor es el precio.

Por ejemplo, un dato habitualmente presente en los medios de comunicación es que, en EE UU, la ratio entre el sueldo de los altos directivos y el de un trabajador medio ha pasado de 20:1 en 1965 a 300:1 en 2015. Esta diferencia no la explica la productividad; otros factores entran en juego: la flexibilización del sistema que subyace tras la recompra de acciones (*buy-backs*) por parte de los consejeros delegados para aumentar sus ingresos, las subvenciones encubiertas (un banco *too big to fail* o demasiado grande para quebrar se puede permitir correr mayores riesgos) o la información privilegiada. Además, el menor poder adquisitivo de la clase media, la falta de estabilidad del trabajador dentro de su empresa o la caída del poder de negociación refuerzan dicha brecha. Entre otras soluciones, el autor defiende fervientemente la necesidad de subir los salarios. Afirmo que es erróneo concluir que esto tendría un impacto negativo y, con cierta ironía, menciona que la esclavitud, después de todo, era un sistema de pleno empleo.

La pérdida del equilibrio

Reich utiliza el concepto de «agencia» que, según Paul A. Lewis, se entiende como la capacidad de los actores, sean individuos, empresas o grupos de interés, de actuar y generar un impacto, dadas unas condiciones establecidas por la «estructura» o contexto en la que éstos se encuentran. La progresiva pérdida de agencia de la clase media y la obrera ocupa la tercera parte del libro.

El autor narra cómo, ya superada la Gran Depresión, grupos como los sindicatos, los servicios minoristas y las cooperativas agrarias tenían la mencionada capacidad, con la que implantaban un equilibrio de intereses entre las distintas partes. Las nuevas condiciones originadas por la industrialización concedieron un rol más importante a los derechos y a la representación del trabajador, reforzando el equilibrio que aspiraba a maximizar los distintos intereses de dueños, inversores, consumidores y trabajadores. Pero después de los años 80, el equilibrio se deterioró.

Entre los muchos factores que pudieron generar este cambio se puede citar el estancamiento de los salarios y/o la disminución del tiempo que, potencialmente, se puede dedicar a la efectividad de la agencia. Resulta lógico pensar que dentro de las negociaciones colectivas, si una de las partes no se encuentra unida en sus reivindicaciones para defender unos derechos y unas obligaciones comunes, sufrirá las consecuencias. Comenzando por el deterioro de su posición negociadora, propiciará la desigualdad en el reparto de los beneficios obtenidos entre todos los partícipes, menoscabará su bienestar (recortes salariales, pérdida de beneficios sociales) y, en última instancia, dada la precariedad laboral y los altos niveles de desempleo, producirá la pérdida de interés por la demanda de mejoras futuras (con tal de mantener el puesto laboral).

Poder compensatorio para el trabajador

El autor, con esta evolución histórica, resalta la necesidad de volver a un equilibrio al estilo de John K. Galbraith (a quien dedica el libro), que daría lugar a un sistema más eficiente y requeriría menos regulación. Para ello, Reich aboga por un mayor poder de contrapeso, basado en el *countervailing power* o poder compensatorio de Galbraith, de los grupos de interés como clubs, asociaciones, partidos políticos y, en particular, los sindicatos.

Cuando el Congreso estadounidense aprobó, en 1890, la Ley Sherman Antitrust, que declaraba ilegales los monopolios que se habían ido desarrollando dentro de las industrias más pujantes durante la segunda mitad del siglo XIX, muchos pensaron que la era de la falta de diálogo y de la imposición de condiciones había finalizado. Ya entrado el siglo XXI, esta cuestión está más viva que nunca, y la falta de poder de negociación por parte de los trabajadores continúa causando estragos sociales. Aunque no se puede comparar la época de los Rockefeller, Morgan, Carnegie o Vanderbilt con la actual, sí existen similitudes en relación con la organización del mercado y sobre quién impone las reglas que todas las partes supuestamente deben acatar. El año 2015 ha marcado un récord histórico en el volumen de fusiones y adquisiciones empresariales en el mundo (el *Wall Street Journal* las estimaba en 4,3 billones de dólares en diciembre de 2015), lo que repercutirá, posiblemente, en una menor competencia, y hará resurgir los miedos que promovieron que, hace más de 125 años, se firmara la Ley Sherman.

Soluciones y dudas

Se trata de un libro, sin duda, interesante. Propone diversas soluciones para terminar con la predistribución hacia arriba, como poner límites a la duración de las patentes, recuperar la legislación antimonopolio, cambiar las leyes referentes a la bancarrota, subir el salario mínimo, aumentar los recursos dirigidos al cumplimiento de las reglas o mejorar la asignación de los recursos para la educación. También propone medidas que generen incentivos encaminados a una predistribución más justa; por ejemplo, implantar un impuesto a las corporaciones en función de la ratio entre el sueldo del consejero delegado y el del trabajador medio.

Inevitablemente, una se queda con algunas dudas. Por ejemplo: ¿qué impacto tendría disminuir la duración de la propiedad intelectual en la investigación a largo plazo? ¿Cuál es la alternativa a la elección de los jueces: las oposiciones? ¿Qué reglas habría que introducir para crear sindicatos fuertes? ¿Y para mantener dicho equilibrio a largo plazo? Aun así, parece claro que la pérdida de poder de negociación por parte de grupos como los sindicatos ha producido, como dice Reich, sueldos que no reflejan la productividad y que han agravado las desigualdades. En España, no sólo un 30 % de los asalariados son mileuristas (Instituto Nacional de Estadística, INE), sino que el país se situaba entre los más desiguales de Europa en 2015 (Oxfam) y, entre el 2013 y el 2014, la ratio entre las personas mejor pagadas de las empresas del Ibex y su trabajador medio pasó de 71:1 a 104:1 (*El País*).

No son nuevos los argumentos que presenta *Saving Capitalism*, pero lo hace con claridad y mantiene una perspectiva histórica comparada que asegura el provecho y la comprensión por parte del lector. Tiene interés la disección que practica el autor de la forma en que las decisiones son tomadas en los distintos sectores de la economía en el mundo globalizado en el que nos encontramos. Desvela progresivamente los engranajes del poder que, en manos de una minoría organizada, determina la vida de una mayoría dividida. El análisis de sectores como el financiero, el farmacéutico, la educación, así como de las reglas que los condicionan (los derechos de propiedad, entre otros), lanza señales inequívocas sobre la dirección que ha tomado el capitalismo y quién marca el ritmo.

Como sucede con otros trabajos críticos motivados por la crisis, después de leer esta obra, una se queda con la sensación de un ejercicio inacabado. El autor muestra cosas que están mal, y las reglas que producen esa situación, pero falta contestar al interrogante: ¿cómo cambiar esas reglas? El libro contiene algunas sugerencias más o menos atractivas, pero son, en definitiva, parches. El lector se pregunta si esos parches bastarían para «salvar» al capitalismo.

* * *

Robert Reich (1946, EEUU) es catedrático de Política Pública en la Universidad de Berkeley. Ha sido secretario de Trabajo en la Administración Clinton y asesor económico en la primera campaña electoral de Obama. *Time Magazine* lo reconoció como uno de los diez funcionarios de gabinete más exitosos del último siglo. Ha publicado más de doce libros y una gran cantidad de artículos académicos; escribe columnas en *The New York Times* y *Financial Times*, e incluso ha participado en la producción del premiado documental *Inequality for all* en 2013. Por encima de su ejemplar expediente, lo más admirable de Robert B. Reich es su compromiso a la hora de transmitir, con gracia y claridad, a través de las redes sociales, su opinión y reflexiones.

Reseña de **Laura Maravall**, doctoranda en Historia Económica en la Universidad Carlos III de Madrid.

EL PROBLEMA NO ES LA DESIGUALDAD

Harry G. Frankfurt, *On Inequality* («Sobre la desigualdad»), Princeton University Press, Princeton y Londres, 2015, 120 págs.

Por **Kerman Calvo**

¿Puede ser alguien intrínsecamente feliz o infeliz? ¿Podemos evitar compararnos con los demás a la hora de valorar si tenemos lo suficiente? ¿Es la desigualdad realmente el principal problema del capitalismo contemporáneo? Harry G. Frankfurt, reputado y polémico filósofo norteamericano, parece no tener ninguna duda sobre estas preguntas: las cosas son lo que son, la felicidad se construye sobre cálculos individuales y, por lo tanto, la atención no ha de ponerse en las diferencias entre la gente, sino en el respeto de unos niveles adecuados de recursos que se ajusten a las expectativas vitales de las diferentes personas.

Una importante advertencia previa: éste no es uno más de los numerosos trabajos recientes críticos con la desigualdad. Muy al contrario, nos encontramos ante un razonamiento en la dirección opuesta, desde una visión conservadora. Este libro cuestiona la insistencia en las políticas distributivas, en la medida que la desigualdad, defiende, no es necesariamente mala. El desigual reparto de los recursos puede responder a un desigual reparto de los méritos y las capacidades, y no es forzosamente el reflejo de injustos arreglos o decisiones. Que las personas no puedan vivir vidas dignas sí es, por el contrario, algo que todos deberíamos percibir como injusto.

Más que un ensayo breve, *On Inequality* es, en realidad, la suma de dos artículos, uno de ellos publicado hace casi 20 años, y un segundo de factura más reciente. Lanzados ahora conjuntamente, bien pueden ser vistos como la respuesta y el desafío editorial de Princeton University Press al éxito fulgurante de Thomas Piketty y su *El capital en el siglo XXI*. El lector español no debe sorprenderse de la elección de Frankfurt para la arriesgada tarea de desmitificar una de las ideas económicas aparentemente más asentada de nuestros días, esto es, que la creciente desigualdad es una tragedia. Frankfurt es un ensayista muy famoso en Estados Unidos, autor de éxitos como *On Bullshit* («Sobre la charlatanería», 2005) y *On Truth* («Sobre la verdad», 2006), reconocido además como un figura destacada por sus estudios sobre filosofía moral. Como ocurría con sus trabajos anteriores, el que reseñamos ahora representa un trabajo de naturaleza teórica pero accesible, desprovisto de cualquier bagaje o sustento empírico. Curiosamente, en papel, el libro ha sido publicado en un formato muy atractivo y con gran calidad de impresión.

El valor moral de la desigualdad

El libro arroja una crítica abierta a la consideración de la igualdad como un objetivo moralmente superior que deba perseguirse de manera prioritaria en la acción política. Aquí estriba su principal interés. Conscientes de las consecuencias en términos de igualdad de una larga crisis financiera y económica en tantos países de nuestro entorno, y en un contexto de enorme popularidad de los discursos que agudizan la sensibilidad con los excesivos (¿e injustos?) desequilibrios en el reparto de recursos, nos encontramos con una obra bien argumentada, y firmada por una personalidad de prestigio, del campo conservador, que precisamente cuestiona la santidad moral de la desigualdad.

Defiende que la igualdad, como principio, no tiene valor moral *per se*. No hay un valor moral absoluto en intentar que la situación de los que tienen y de los que no tienda a con-

verger. No tiene sentido asumir como principio que la igualación sea algo bueno o que las disparidades en recursos sean inmorales. Las diferencias en recursos (o en derechos) entre las personas no son realmente el problema, afirma, por mucho que el debate político, tanto en Estados Unidos como en otros muchos países, esté virando precisamente hacia una nueva problematización de la desigualdad. Ilustra ese principio con un ejemplo sencillo: el empeño por la igualdad no serviría de nada ni podría considerarse moralmente bueno si todos nos igualáramos a la baja por debajo del umbral de la pobreza.

El libro insiste en metáforas de esta naturaleza para defender un cambio substancial en los términos en los que se ha de abordar la cuestión del reparto y la distribución de los recursos. La igualación no es la solución. Se podrían identificar numerosas situaciones en las que no se derivarían beneficios al asegurar que los individuos tuvieran lo mismo (que todos fuéramos esclavos, por ejemplo). Hay que cambiar de perspectiva. Frankfurt defiende que la insistencia en la crítica a la desigualdad no es solamente un error en términos conceptuales. Provocaría, también, tanto errores de políticas públicas como consecuencias negativas en las actitudes, particularmente entre aquéllos que habrían de beneficiarse de un cierto ajuste ascendente. En relación con el primero de los problemas, y en un entorno de oferta de productos constante, la igualación impuesta podría provocar un aumento artificial de los precios, debido a las nuevas preferencias de consumo de los beneficiados. Quien se lucre de un reparto artificial de los recursos accederá a posibilidades de consumo inéditas volcadas de manera casi inmediata en determinados bienes de consumo cuya oferta es relativamente inelástica. A juicio del autor, no serán ni los muy ricos ni los favorecidos por la redistribución quienes más sufrirán del alza en los precios, sino esa clase que él denomina «intermedia», que ya no podrá mantener el nivel de gasto y consumo al que se había acostumbrado.

Seguir la igualación como principio puede tener consecuencias de un segundo tipo. Frankfurt ve sufrimiento por aspiraciones que están por encima de las posibilidades individuales: «Exagerar la importancia moral de la igualdad económica causa daño; es, en otras palabras, alienador. Separa al individuo de su propia realidad individual, le lleva a concentrar su atención en deseos y necesidades que no son realmente los suyos». El libro se sustenta en una idea individualista de las relaciones económicas y sociales según la cual las personas podemos y sabemos identificar aquella vida (es decir, el nivel de recursos) que mejor se adecua a nuestra experiencia, capacidad y trayectoria. La igualación, sin embargo, puede romper ese equilibrio deseado entre méritos, expectativas y recursos. Frankfurt argumenta, pues, en contra de la ruptura de la necesaria relación entre recursos, méritos y capacidades, sosteniendo que la igualación artificial puede derivar en angustia, frustración y alienación; al creer erróneamente que ésta es buena, determinadas personas pueden acabar invirtiendo demasiado tiempo en ensoñaciones monetarias cuando bien podrían estar concentrándose en entender qué es fundamentalmente importante para ellos.

¿Tener lo mismo o tener suficiente?

On Inequality es un libro polémico, que quizás disguste a algunos lectores, pero que seguramente interesará y animará a la reflexión. Puede sonar radical. Es cierto que ha sido percibido en Estados Unidos como un exponente de un nuevo tipo de conservadurismo «sociofóbico», es decir, alérgico al intervencionismo del Estado, particularmente en el terreno de la fiscalidad y las políticas sociales. No obstante, no es un libro sin compasión ni una defensa de las versiones más duras del neoliberalismo. Frankfurt dibuja un reparto de los recursos en el que nadie viva por debajo de unos umbrales mínimos, proponiendo la distinción entre tener lo mismo que los demás y tener suficiente. Como esgrime en varias ocasiones, en teoría es perfectamente posible que aquéllos que tienen menos dispusieran, sin embargo, de lo necesario para ser completamente felices, con independencia de la diferencia que les separara de los que más poseen.

Por lo tanto, si erradicar la desigualdad no es el objetivo, ¿cuál es el verdadero problema que resolver con las políticas económicas? Para el autor, la atención debería ponerse en «reparar una sociedad en la que demasiadas personas tienen demasiado poco, cuando otros disfrutan de la comodidad e influencia asociada a tener verdaderamente demasiado». Es decir, los esfuerzos en política económica no han de perseguir que las personas seamos iguales en recursos, sino evitar que nadie viva con menos de lo que cualquiera consideraría suficiente para desarrollar una vida digna (se supone que también deberíamos evitar que nadie tuviera demasiado, pero ésta es una idea sobre la que no se vuelve). Frankfurt acepta que, quizás, la mejor manera de garantizar esa suficiencia fuera una política combativa de la desigualdad. El principal argumento del libro es precisamente subrayar que ésa es una cuestión empírica, a resolver caso por caso, no una cuestión de principios vinculada a la estatura moral de la desigualdad. En sus propias palabras, ésta «es sólo moralmente perturbadora cuando viola el ideal de la suficiencia».

La obra no discute que la pobreza o la marginalidad sean un problema. Erradicar la desigualdad, es decir, redistribuir, no es necesariamente la solución. Para combatir la pobreza se ha de examinar qué expectativas sobre sus propias vidas tienen aquéllos que viven en la pobreza o sufren injusticias y falta de respeto. Hecho esto, se ha de asegurar que estos individuos tengan aquello que ellos mismos consideren suficiente para conseguir esos niveles, sean iguales, menores o muy inferiores al de otros. Afirma, en definitiva, que es un error asumir que las personas con menos recursos están necesariamente más insatisfechas que las que poseen más. «Aquéllos a los que les va claramente peor que a otros pueden, en realidad, estar bastante bien», escribe Frankfurt.

Al ser un libro breve y decididamente abstracto, el nivel de formulación del argumento nunca desciende a discusiones más específicas sobre conceptos operativos o umbrales, de tal manera que no se establecen fórmulas de medición de recursos ni se abre la posibilidad de considerar diferencias potencialmente relevantes entre sujetos, países o contextos.

¿Cuánto es suficiente?

Sin duda, una de las cuestiones más delicadas del libro consiste en definir cuánto es bastante. El propio autor es consciente de la complicación de separar aquello que puede ser visto como genuinamente suficiente de lo que externamente es impuesto como tal. A pesar de esto, Frankfurt no vacila en asegurar que cualquiera puede identificar, de manera intrínseca, el nivel de recursos y el contexto óptimo que pueden garantizar la felicidad a largo plazo. En varios pasajes del libro se define la suficiencia como aquel nivel de satisfacción con la propia realidad personal que, además de librarnos de determinados males absolutos (el hambre severa, por ejemplo) desincentivará un trabajo costoso y competitivo para aumentar el nivel de recursos y/o posibilidades.

Se propone, en definitiva, una definición contingente según las circunstancias propias de la persona, que es consecuencia tanto de lo que «somos» como de lo que «hemos hecho». Traduciendo literalmente del libro:

«Las evaluaciones [que una persona] desee hacer serán necesariamente de corte personal; tendrán que ver con la calidad de su propia vida. Lo que ha de hacer, parece evidente, es realizar cálculos sobre una estimación realista acerca de si el curso de su propia vida encaja con sus capacidades, con sus necesidades; si le está permitiendo desarrollar su potencial y si, finalmente, le está permitiendo atender a lo que realmente le preocupa».

Compartir los postulados de esta obra supone aceptar que nuestras capacidades, recursos y preocupaciones están asociados a lo que somos y a lo que hemos hecho; y, por lo tanto, que es posible clasificar a las personas en función de esas vidas para las que están mejor preparadas y funcionalmente orientadas. Somos lo que somos, pero, al parecer, no lo que queremos o lo que aspiramos a ser. Más aún, comulgar con el autor supone también aceptar que racionalmente podemos inferir un nivel de recursos asociado a nuestra experiencia y calidad humana. Siendo quienes somos sabremos identificar aquella vida que mejor se adecua a nuestra experiencia, capacidad y trayectoria. Como se ha apuntado arriba, en esta relación estriba el equilibrio; y su ruptura sólo acarreará desgracia. Es necesario insistir en la preocupación de Frankfurt ante lo que él percibe como males personales a largo plazo. «Exagerar la importancia moral de la igualdad económica causa daño; es, en otras palabras, alienador. Separa al individuo de su propia realidad individual, y le lleva a concentrar su atención en deseos y necesidades que no son realmente los suyos», escribe.

Como se puede apreciar fácilmente, en *On Inequality* se bosqueja un mundo en el que, para determinadas personas, es mejor estar satisfecho con poco que aspirar a mucho. No se valora la igualdad porque no somos todos iguales y no todos nos merecemos lo mismo. ¿Para qué aspirar a una vida que no te corresponde cuando el inevitable fracaso en el empeño causará alienación? Los lectores versados en conocimientos de teoría sociológica reconocerán estas ideas en los postulados de la corriente funcionalista, empecinada en dibujar cuál era el espacio natural, la función, que cada uno debía realizar de manera voluntaria en la sociedad para facilitar el bien común. Era esa teoría que, por ejemplo, señalaba a las mujeres como funcionalmente mejor preparadas para reproducir, cuidar y satisfacer las necesidades domésticas y familiares.

Divergencias

Dejando al lector la valoración crítica de estos postulados, puede, no obstante, ser interesante subrayar las discrepancias entre las ideas expuestas en este libro y algunas otras populares en relación con la desigualdad. Frankfurt insiste en la necesidad de evaluar la justicia de una determinada situación en relación con la ausencia o presencia de tratos imparciales o faltas de respeto, y no, como hemos visto, en términos de las diferencias entre los que tienen y los que no. Subyace en el libro la idea de que las personas podrán concentrarse en vivir sus vidas de manera plena, sin excesiva preocupación por las diferencias monetarias con los que más tienen, en la medida que estén libres de prácticas y decisiones que atenten contra algún aspecto fundamental de su propia existencia. No se acepta, sin embargo, que las situaciones de excesiva desigualdad puedan funcionar como atajos informativos eficientes precisamente para asumir la existencia de tratos imparciales, faltas de respeto y, al fin y a la postre, desequilibrios injustos que necesitarían ser corregidos. Es más, no se admite que la desigualdad haya de convivir necesariamente con altos niveles de pobreza absoluta; puede ser que sea así, o puede que no.

Esta separación entre la realidad empírica y el análisis moral no es tan frecuente en la literatura dominante sobre desigualdad, literatura construida sobre la confirmación empírica casi universal que vincula determinados grados de desigualdad con altos niveles de pobreza.

Otra divergencia notable tiene que ver con las consecuencias que conlleva. Gran parte de la literatura crítica con la ortodoxia económica ataca la desigualdad precisamente por la injusticia de sus consecuencias. Frankfurt reconoce que algunos de los efectos son moralmente condenables; cita, por ejemplo, la divergencia en las actitudes y el acceso a la política que puedan estar vinculados a desigualdades en los recursos. Acepta, como hemos apuntado, que corregir la desigualdad puede resolver algunos importantes desequilibrios, e insiste en la conveniencia de afrontar esas consecuencias dañinas. No obstante, se

mantiene firme en desligar la consideración y el tratamiento de dichas consecuencias de la evaluación abstracta y moral de la igualdad como principio.

Finalmente, no se puede desvincular la lectura de este libro de la corriente individualista y utilitarista que nutre la esencia del pensamiento del autor. Frankfurt desafía ideas populares en otras disciplinas para defender que, a pesar de la creciente interconexión de la experiencia humana a nivel global, uno es siempre capaz de identificar niveles absolutos –de cualquier cosa– que puedan proveer felicidad a largo plazo. Consideremos las consecuencias de una larga crisis que tiene efectos desiguales según el grupo social al que se pertenece; observemos las preferencias de los miembros de esos grupos que han visto menguar sus recursos de una manera presentada como inevitable y necesaria («han vivido por encima de sus posibilidades», se dice). Entonces, quizás éstos puedan acabar contentándose con la nueva situación (en un contexto donde, recordemos, no se genera menos riqueza en términos absolutos). ¿No deberíamos desconfiar de esa nueva aceptación? La aplicación de los principios destilados en este libro nos habría de llevar a no cuestionar la evolución de los acontecimientos, siempre que (a) no se superaran algunos umbrales absolutos, y (b) las personas no vincularan su nueva situación con prácticas parciales que no respetaran algún aspecto de su condición humana. Se comprenderá, sin embargo, cuán difícil resultaría la aplicación operativa de estos principios en entornos cada vez más cambiantes e inestables.

Quizás la principal crítica tiene que ver con la negativa del autor a aceptar que el motor del cambio social ha sido siempre una insatisfacción con la situación coyuntural de determinados grupos sociales que, en vez de asumir su situación como suficiente, lucharon por mejorarla, precisamente porque sabían que existía margen para hacerlo. Más allá de algunas situaciones extremas sobre las que hay acuerdos absolutos (pasar hambre es siempre malo), nuestra singularidad en tanto que seres humanos consiste precisamente en cuestionar la realidad más inmediata, con el fin de detectar los márgenes para mejorar y avanzar; estos márgenes solamente se establecen cuando comparamos y medimos el espacio que nos separa de aquéllos que tienen mucho más o viven mucho mejor.

* * *

Harry G. Frankfurt es catedrático emérito de Filosofía en la Universidad de Princeton. Es internacionalmente reconocido por sus trabajos sobre Descartes y Hume, y se le acepta como uno de los principales filósofos de lo moral. Ganó enorme notoriedad por el éxito de ventas de *On Bullshit* (2005), libro que apareció durante más de 25 semanas en la lista de más vendidos de *The New York Times*.

Kerman Calvo es doctor en Sociología por la Universidad de Essex (Reino Unido). En la actualidad es profesor de Sociología en la de Salamanca.

1. GRANDES CRISIS FINANCIERAS Y POLARIZACIÓN POLÍTICA

- **Publicación:** «Going to Extremes: Politics after Financial Crisis, 1870-2014», *CE-Sifo Working Paper*, 5553, octubre de 2015. Descargable desde <https://goo.gl/aOo90c>
- **Manuel Funk** es profesor de Economía de la Universidad Libre de Berlín; **Moritz Schularick**, de la Universidad de Bonn, y **Christoph Trebesch**, de la Universidad de Múnich.

LA IDEA

Resumen: Las grandes crisis financieras favorecen a la extrema derecha y producen gran polarización e inestabilidad políticas, lo que dificulta la salida de la crisis.

El trabajo analiza la relación existente entre crisis financieras severas y resultados electorales para 20 países desarrollados desde 1870 hasta 2014. Para ello, se utilizan datos de más de 800 elecciones generales de carácter nacional. Uno de los principales resultados es, en primer lugar, que, tras crisis financieras graves, la extrema derecha consigue un aumento destacado de votos. Asimismo, aumentan gravemente la inestabilidad, la fragmentación y la polarización políticas. Por último, se produce una intensificación de los actos de protesta por parte de la ciudadanía.

Los gobiernos encuentran grandes dificultades para formar mayorías estables. Por ejemplo, sistemas bipartidistas que se dieron por seguros durante décadas son barridos de un plumazo por el descontento producido a causa de la pérdida de valor de los activos y la falta de perspectivas económicas. Los cambios en el comportamiento de los electores contribuyen a elevar la incertidumbre respecto a las políticas públicas que se van a seguir. Las consiguientes dificultades para prever el comportamiento de los gobiernos suponen un freno a la inversión privada.

Estos resultados no se producen con el mismo grado de gravedad cuando el origen de la crisis económica no es financiero, y sí se obtienen tras incluir en el conjunto de la extrema derecha a los nuevos partidos de la derecha populista europea. Estos partidos, aunque a diferencia de los movimientos fascistas aceptan las formas democráticas, defienden postulados ultranacionalistas y xenófobos que ponen en cuestión la estabilidad institucional.

Estos resultados podrían explicar los enormes problemas políticos que suelen suceder a las grandes crisis financieras, como las de 1929 y 2008, y podrían estar detrás de las dificultades para tomar decisiones de política económica que permitirían una salida más rápida de ellas. El carácter enormemente disruptivo, desde el punto de vista político, de las crisis financieras, al dificultar enormemente la recuperación, realza el valor de las políticas públicas dedicadas a mantener la estabilidad financiera.

2. EL ENVEJECIMIENTO EN EUROPA FRENA LAS REFORMAS ESTRUCTURALES

- **Publicación:** «Demographics and the secular stagnation hypothesis in Europe», *Discussion Paper* 10887, CEPR, octubre de 2015. Una presentación anterior puede descargarse en: <http://goo.gl/VlvDxt>
- **Carlo Favera** y **Vincenzo Galasso** son, respectivamente, catedrático Deutsche Bank de Economía Financiera, y catedrático de Economía Pública de la Universidad Bocconi de Milán.

LA IDEA

Resumen: La demografía europea fomenta el estancamiento secular, frena las reformas estructurales y reclama políticas macroeconómicas expansivas para las próximas décadas.

Las políticas monetarias muy expansivas con tipos de interés cercanos a cero o negativos para estimular la economía serán incompatibles con el progresivo envejecimiento de las poblaciones europeas. En este contexto, resultarán fundamentales políticas económicas para estimular el crecimiento. Éstas se dividen entre reformas estructurales y ajustes macroeconómicos (políticas monetarias y fiscales expansivas). Sin embargo, la viabilidad política de las primeras depende de la estructura demográfica: en sociedades envejecidas existe una mayor resistencia a introducir reformas significativas en los mercados de bienes y laboral.

Este artículo realiza varias proyecciones sobre la evolución futura del crecimiento y de los tipos de interés en 18 economías europeas hasta 2025. Las proyecciones demográficas realizadas por los autores y su calibración en un modelo macroeconómico predicen un futuro de bajo crecimiento y una reversión de los tipos de interés a la media histórica, a medida que la generación de *baby-boomers* empiece a reducir sus ahorros durante su jubilación.

En este contexto, los autores evalúan la viabilidad de las varias posibles políticas destinadas a fomentar el crecimiento. Distinguen dos tipos: una de ajuste macroeconómico (fiscal y monetario), y otra de reformas estructurales destinadas a aumentar la competencia y flexibilidad de los mercados laboral y de bienes, que, en principio, aumentarán la productividad agregada de la economía a largo plazo. Sus resultados sobre el apoyo político a las reformas estructurales de flexibilización y fomento de la competencia son concluyentes: en general, el respaldo de los votantes a las reformas estructurales es mucho menor entre los grupos de mayor edad, algo que confirma el hecho de que los países con poblaciones más envejecidas tengan mercados laborales más rígidos y con productos menos competitivos. Por ejemplo, éste sería el caso de países como Alemania, España, Portugal o Italia, frente a la situación en los escandinavos. Tomando como base estos resultados, los autores predicen que los países con habitantes de mayor edad tenderán hacia ajustes macroeconómicos, mientras que aquéllos con mayor presencia de votantes jóvenes serán mucho más reformistas.

Los autores, sin embargo, podrían haber sido algo más atrevidos en sus conclusiones finales. La preferencia, en los países envejecidos, por el ajuste macroeconómico es incoherente con la evolución predicha para los tipos de interés en la parte inicial del artículo, con

lo que las políticas monetarias expansivas serán mucho más difíciles de mantener en el futuro. En Europa, según este *paper*, los gobiernos y los bancos centrales serán incapaces de elevar la senda de crecimiento de la economía, algo que se ve ya desde hace dos décadas en Japón. Sin embargo, como se ha hecho patente en las recientes elecciones generales en España, con la fuerte segmentación del voto por edad, la estabilidad política en Europa depende de la capacidad de los gobiernos y la Unión Europea de encontrar apoyos electorales que permitan implementar políticas de crecimiento en los próximos años.

3. LAS LIMITACIONES DE LOS ESTÍMULOS PSICOLÓGICOS

- **Publicación:** «The welfare effects of nudges: a case study of energy use social comparisons», *Working Paper* del NBER, octubre de 2015.
- **Hunt Allcott** y **Judd B. Kessler** son profesores, respectivamente, del Departamento de Economía de la Universidad de Nueva York y del Departamento de Economía de Empresa y Política Pública de la Wharton School de la Universidad de Pennsylvania.

LA IDEA

Resumen: Los estudios sobre el impacto de los estímulos psicológicos (nudges) suelen exagerar sus ventajas. Un experimento de campo relacionado con los alicientes al ahorro energético lo ilustra.

Una de las principales implicaciones de la moderna investigación en el área de la Economía del Comportamiento (*Behavioral Economics*) es la necesidad de desarrollar políticas públicas de estímulos psicológicos (*nudges*) que ayuden a las personas a tomar decisiones que impliquen un bajo coste directo y que vayan en su propio interés y en el del conjunto de la sociedad. Algunos países, como Estados Unidos, Reino Unido y Australia, incluso han creado unidades específicas en sus administraciones para llevarlas a cabo.

Este tipo de actuaciones públicas se han realizado en multitud de terrenos, como el ahorro para la jubilación, las prácticas saludables o la donación de sangre. Uno de los más fértiles ha sido el fomento del ahorro energético mediante el envío a los domicilios de información para conseguirlo introduciendo pequeños cambios. Cabe destacar que en el análisis empírico de las consecuencias de estos estímulos psicológicos, a menudo se cae en la simplificación de tener tan sólo en cuenta la cantidad de personas que cambian su comportamiento y el coste directo de la acción pública. Sin embargo, un análisis completo del impacto de estas actuaciones sobre el bienestar del conjunto de la sociedad debe sopesar todos los costes y beneficios de todas las personas involucradas, incluidos algunos que habitualmente no se toman en consideración, como los costes psicológicos y financieros para los hogares afectados, así como los externos para el resto de la sociedad. El reto fundamental suele ser medir el excedente del consumidor, es decir, la diferencia entre la «disponibilidad a pagar» de los consumidores y lo que abonan realmente.

En este trabajo se realiza un experimento de campo enviando un cuestionario a hogares del estado de Nueva York, en el que se pregunta cuánto estarían dispuestos a pagar por continuar participando en un programa de ahorro energético. Uno de los resultados es que, cuando se miden todos los costes y beneficios, el plan tiene un impacto positivo sobre el bienestar, pero mucho menor que el calculado con los métodos tradicionales. Además, existe una gran heterogeneidad respecto a la «disponibilidad a pagar» de distintas personas, por lo que sería adecuado que estos programas fueran cuidadosamente dirigidos a aquéllas que puedan beneficiarse más de ellos.

ODLI. N.º 34, Enero 2016

1. CONSECUENCIAS DE LOS BAJOS TIPOS DE INTERÉS

- Autor: Claudio Borio.
- Comentario: Miguel A. Fernández Ordóñez.

LIBROS

- **Automatización.** *The Rise of the Robots. Technology and the Threat of Mass Unemployment* («El ascenso de los robots. La tecnología y la amenaza del desempleo masivo»), de Martin Ford.
- **Evasión de impuestos.** *The Hidden Wealth of Nations. The Scourge of Tax Havens* («La riqueza oculta de las naciones. La lacra de los paraísos fiscales»), de Gabriel Zucman.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. La construcción corrompe

- Autores: Andreas P. Kyriacou, Oriol Roca-Sagalés y Leonel Muínelo-Gallo.

2. Las crisis económicas no matan, todo lo contrario

- Autor: Christopher J. Ruhm.

3. Pétroleo y gas más baratos, dificultades para el *shale*

- Autor: Trisha Curtis

ODLI. N.º 33, Diciembre 2015

1. ¿SINGULARIDAD TECNOLÓGICA? UNA EXPLOSIÓN DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO ES POCO PREVISIBLE

- Autor: William D. Nordhaus.
- Comentario: Diego Comin.

LIBROS

- **Movimientos sociales.** *Subterranean Politics in Europe* («Políticas subterráneas en Europa»), de Mary Kaldor y Sabine Selchow (ed.).
- **Información y física.** *Why Information Grows: The Evolution of Order, from Atoms to Economies* («Por qué la información crece: la evolución del orden, desde los átomos hasta las economías»), de César Hidalgo.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. Los refugiados dinamizan el mercado laboral

- Autores: Ximena V. Del Carpio y Mathis Wagner.

2. Los expertos también se equivocan

- Autores: William J. Sutherland y Mark Burgman.

3. Limitar la regla de la mayoría para reforzar la democracia

- Autor: Barry R. Weingast

ODLI. N.º 32, Noviembre 2015

1. MÁS CUALIFICACIÓN: RESPUESTA A UNA OFERTA DE TRABAJO ABUNDANTE

- Autores: Alicia Sasser Modestino, Daniel Shoag y Joshua Balance.
- Comentario: Walter García-Fontes.

2. LA PARADOJA DE LA DIVISIÓN DE BRITISH TELECOM

- Autores: J.Gregory Sidak y Andrew P. Vasallo.
- Comentario: Íñigo Herguera.

EL LIBRO DEL MES

- **Poscapitalismo.** *Una guía para nuestro futuro. Postcapitalism. A Guide to our Future*, de Paul Mason.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. La ralentización de la productividad es coyuntural

- Autores: Barry Eichengreen, Donghyun Park y Kwanho Shin.

2. La asociación público-privada, un cajón de sastre

- Autor: Michael Klein.

3. La aversión a lo nuclear no implica apoyo a pagar por las renovables

- Autores: Kayo Murakami, Takanori Ida, Makoto Tanaka y Lee Friedman.

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.