



Uno de los problemas centrales en los sistemas de salud públicos, incluido el español, es el crecimiento del gasto sanitario y de las listas de espera. Por ello resulta de interés estudiar qué ocurrió en el afamado NHS británico cuando, a principios de este siglo, se introdujo, para algunas operaciones quirúrgicas, la competencia de centros privados. Un resultado es que los hospitales públicos expuestos a ella aumentaron su eficiencia en un 67,3 %, según un estudio de tres investigadores que recogemos como idea principal. Pero también se generaron problemas.

Los bancos centrales cobraron autonomía, en general para librarse de las presiones políticas (*politics*), pero en esta crisis que hemos vivido desde 2008, en ausencia de otras instituciones, han actuado como los auténticos hacedores de política (*policy*) económica. Ésta es la tesis central del libro de Mohamed El-Erian, anteriormente primer ejecutivo de PIMCO y actualmente asesor jefe económico en Allianz, y un habitual en las páginas del *Financial Times*.

Entender la política en la era de Internet exige comprender las nuevas formas de participación que suponen las redes sociales. Por eso hemos acudido a un libro sobre cómo éstas conforman la acción colectiva e incluso crean una «ciudadanía digital». Están generando un nuevo tipo de política caracterizada por su «turbulencia», por un conjunto de flujos caóticos de rápida variación e intensidad en tiempo y espacio y en cambio constante. Las microcontribuciones a través de estas redes pueden generar importantes fenómenos y movilizaciones.

La primera idea que recogemos de forma más breve se refiere a cómo adaptar el FMI –que ha respondido bastante bien a la crisis de 2008, pese a no estar pensado para ello– a nuevos desafíos que pueden sorprendernos. En segundo lugar, reseñamos un *paper* según el cual los primeros pasos de la integración europea, centrados en el libre comercio, aumentan la desigualdad en el seno de los países (la cuestión de la convergencia entre los Estados es otra historia), pero no ocurre así a largo plazo debido a políticas comunes que van más allá. Y, en tercer lugar, dentro del gran tema de nuestro tiempo, cómo las diferencias en los rendimientos de las empresas y la consiguiente disparidad en salarios contribuyen a la desigualdad.

Espero haber despertado su interés. Con mis mejores saludos,

Andrés Ortega

Director



COMPETENCIA DE CENTROS PRIVADOS PARA MEJORAR LA SANIDAD PÚBLICA

ARTÍCULO ORIGINAL: Zack Cooper, Stephen Gibbons y Matthew Skellern.

RESUMEN Y COMENTARIO: Xavier Martínez-Giralt.

SÍNTESIS: Los hospitales públicos británicos expuestos a principios de siglo a la competencia de centros privados para algunas cirugías aumentaron su eficiencia en un 67,3 %.

Promover la competencia entre hospitales para contener costes y reducir las listas de espera resulta efectivo, aunque puede empeorar la composición de los tipos de pacientes de los sanatorios públicos.

| LIBROS |

LOS BANCOS CENTRALES, ÚNICOS HACEDORES DE POLÍTICA ECONÓMICA. *The Only Game in Town: Central Banks, Instability, and Avoiding the Next Collapse*, de Mohamed El-Erian.

REDES SOCIALES Y POLÍTICA. *Political Turbulence: How Social Media Shape Collective Action*, de Helen Margetts, Peter John, Scott Hale y Taha Yasseri.

| OTRAS IDEAS DE INTERÉS |

EL FMI ANTE LA PRÓXIMA CRISIS GLOBAL. Robert Khan. La volatilidad macroeconómica exige repensar el papel y la financiación del Fondo. Los consensos para lograrlo no serán fáciles de alcanzar.

LA INTEGRACIÓN EUROPEA REDUCE LAS DESIGUALDADES EN LOS PAÍSES. Danko Tarabar. Funciona así a largo plazo porque va más allá del libre comercio, con políticas federalizantes.

RENDIMIENTO DE LAS EMPRESAS Y DESIGUALDAD. Jason Furman y Peter Orszag. Una parte importante del incremento de la desigualdad se podría deber a la creciente variación entre empresas en cuanto a beneficios y su traducción en altos salarios para las de más éxito.

COMPETENCIA DE CENTROS PRIVADOS PARA MEJORAR LA SANIDAD PÚBLICA

- **Publicación:** «Does Competition from Private Surgical Centres Improve Public Hospitals' Performance? Evidence from the English National Health Service», London School of Economics and Political Science (LSE), 17 de marzo de 2016. Descargable en el siguiente enlace: <https://goo.gl/fhRJOZ>
- **Zack Cooper**, de la Universidad de Yale; **Stephen Gibbons** y **Matthew Skellern**, de la LSE.

LA IDEA

Resumen: Promover la competencia entre hospitales para contener costes y reducir las listas de espera resulta efectivo, aunque puede empeorar la composición de los pacientes de los centros públicos. En el Reino Unido, éstos aumentaron su eficiencia en un 67,3 % cuando fueron expuestos a la rivalidad de centros privados para algunas cirugías.

Uno de los problemas prevalentes en los sistemas de salud públicos es el crecimiento del gasto sanitario y su creciente proporción en los presupuestos de las administraciones públicas. Entre sus partidas, la más importante es la hospitalaria. Como consecuencia de ello, los países con provisión pública de salud dedican mucho esfuerzo al diseño de medidas que mejoren la eficiencia de los hospitales.

El *paper* se enmarca en una amplia literatura sobre el efecto de la competencia y la entrada de nuevos competidores en el mercado hospitalario. Sus contribuciones más importantes son la distinción entre la «duración de estancia» prequirúrgica y la postquirúrgica, y la consideración de los efectos positivos y negativos en los hospitales (públicos) existentes a causa de la entrada de nuevos competidores.

En concreto, se analiza el caso de la reforma que el Reino Unido llevó a cabo a principios de los años 2000, que permitió la incorporación de pequeños centros quirúrgicos privados, y estudia el impacto que esta forma de promoción de la competencia en la provisión de sanidad ha tenido sobre la eficiencia de los hospitales públicos. En particular, se trata de centros de cirugía no urgente (y, por lo tanto, programada) que proporcionan servicios exclusivamente a pacientes del sistema público. Una característica fundamental (y controvertida) de estos centros es que, dado que no disponen de unidades de cuidados intensivos ni de urgencias, se les permitía seleccionar a los pacientes en función de criterios demográficos, sociales y clínicos. Esta medida se enmarca en un contexto más amplio de reforma del sistema de salud (NHS), con el objetivo de reducir las listas de espera en cirugía. Es importante señalar que el criterio para ubicar estos centros fue el tiempo medio de un paciente en la lista de espera, no la eficiencia de los hospitales públicos en su área de influencia. También, que los hospitales objeto de análisis antes de la entrada de los centros quirúrgicos tenían un perfil similar al de aquellos otros situados en zonas en las que no se autorizó su entrada. Ello permitía dar contenido al efecto competitivo de la implantación de los centros privados.

El análisis empírico examina si, efectivamente, el aumento de competencia en la región se ha traducido en una mejora en la eficiencia de los hospitales públicos. También se estudia si la nueva estructura del mercado hospitalario ha tenido impacto sobre la composición de

los pacientes de los hospitales públicos (*case-mix*) y en su volumen (*case-load*), en los costes por persona ingresada y en el nivel de calidad de la actividad clínica.

La medición de la eficiencia de un hospital es, desde siempre, una cuestión difícil tanto por la disponibilidad de datos como por la calidad de éstos. Normalmente, pues, se utilizan *proxies*. Una de las más comúnmente utilizadas es la duración del internamiento. Se considera que, dado un nivel de calidad asistencial, una disminución de la estancia media se asocia con una reducción de costes. Sin embargo, el tiempo de permanencia de un paciente está muy determinado por las características intrínsecas del mismo, que no tienen nada que ver con la eficiencia del centro. No obstante, la novedad de este estudio para mitigar dicha dificultad consiste en desagregar la duración del internamiento de un enfermo en dos componentes: el lapso que transcurre entre la admisión y la cirugía (duración prequirúrgica), y el que dista entre el momento de la cirugía y el alta médica (duración postquirúrgica). El artículo aporta evidencia convincente de que la duración prequirúrgica está menos sesgada por las características intrínsecas del paciente que por los elementos que determinan la duración postquirúrgica. En consecuencia, los autores utilizan la primera como medida *proxy* de eficiencia.

Como método de evaluación, se estima la medición de la calidad de los servicios hospitalarios de los proveedores públicos (aunque ésta no es un objetivo central del estudio) utilizando la tasa de mortalidad de los pacientes con infarto de miocardio agudo. Esta área de intervención no está sujeta a la competencia de los centros privados, y su análisis permite deducir si dicha competencia genera externalidades sobre la calidad clínica en aquellos servicios no expuestos a ella.

Los resultados se resumen en los siguientes puntos:

- 1.- Los hospitales públicos sometidos a la competencia de los centros privados aumentaron su eficiencia en un 67,3 %, lo que se tradujo en un 24,1 % de aumento de pacientes tratados el mismo día de su admisión.
- 2.- La selección de riesgos practicada por los centros quirúrgicos privados tuvo como consecuencia que la población de pacientes atendida en los hospitales públicos presentara en promedio un peor estado de salud (medido tanto por el *Charlson score* como el *IMD, Index of Multiple Deprivation*). A su vez, este peor *case-mix* se tradujo en un mayor coste por paciente.
- 3.- La duración postquirúrgica se reduce menos en los hospitales públicos expuestos a competencia que en aquéllos que no lo están. Los autores interpretan que las reducciones de costes asociadas con las mejoras de eficiencia provocadas por la presión competitiva se ven compensadas con el incremento del coste vinculado con un peor *case-mix* (al menos, en términos de duración de la estancia).
- 4.- La presencia de los centros privados no tuvo impacto sobre la tasa de mortalidad de los pacientes con infarto de miocardio agudo. En este sentido, pues, los autores consideran que las mejoras de eficiencia no se obtuvieron a costa del deterioro de la calidad clínica.

COMENTARIO

Por **Xavier Martínez-Giralt**, catedrático de Economía de la Universidad Autónoma de Barcelona y director del CODE (Centro para el Estudios de Organizaciones y Decisiones en Economía).

«Al menos en el caso del Reino Unido, las ineficiencias de los hospitales eran una razón del crecimiento de las listas de espera. (...) Todas las medidas que se encaminen a mejorar el funcionamiento del sistema sanitario son bienvenidas».

«La política sanitaria en los sistemas públicos de salud ha pasado de la introducción de competencia desde el propio sector público a su exposición a la competencia de centros privados».

Uno de los problemas que resultan más difíciles de resolver en los sistemas sanitarios es el de las listas de espera. Éstas pueden surgir por dos motivos: un exceso de demanda y/o una ineficiente gestión de los recursos sanitarios. De acuerdo con el primero, una lista de espera es un mecanismo de gestión de un exceso de demanda de un bien o un servicio (sanitario, en el caso que nos ocupa). Un fenómeno ampliamente documentado de forma empírica es la relación positiva entre el nivel de riqueza de un país (medido en PIB) y el de demanda (agregada) de servicios de salud de sus habitantes. Ello, junto con el principio de universalidad de acceso que inspira la provisión pública de servicios sanitarios provoca de forma natural que los aumentos de demanda no se vean totalmente compensados por aumentos de la oferta. Entre otros factores, esto se debe a restricciones presupuestarias y al inevitable intervalo entre la decisión de llevar a cabo una inversión (como construir un nuevo hospital) y su traducción en disponibilidad de los servicios.

En épocas de crisis, la situación se agudiza porque la demanda no disminuye (es altamente inelástica), mientras que las restricciones presupuestarias retrasan o eliminan planes de inversión, e incluso conllevan una disminución de la oferta por cierre de instalaciones y/o reducciones de personal. Estrategias alternativas como la contratación de capacidad en hospitales privados o la puesta en marcha de iniciativas público-privadas de inversión también sufren la mayor severidad de las restricciones de presupuesto.

En ocasiones, las listas de espera se relacionan con ineficiencias en la gestión hospitalaria. Incluso se aportan como argumento en debates sobre las ventajas e inconvenientes de la gestión pública frente a la gestión privada de los servicios sanitarios. La presencia de las listas de espera en los medios de comunicación en España en los últimos años es un buen ejemplo.

El artículo de Cooper, Gibbons y Skellern que nos ocupa permite elaborar algunas reflexiones sobre todo ello. Los autores enmarcan su contribución en el contexto de la reforma del sistema público de salud (NHS) del Reino Unido a principios de los años 2000. El objetivo de la misma era reducir las listas de espera quirúrgicas de 18 a 6 meses al final de 2005. La hipótesis de partida es que los hospitales públicos presentan graves ineficiencias de gestión. Para corregirlas se diseñó un sistema de incentivos positivos (premios) y negativos (penalizaciones) en su funcionamiento. En particular, la introducción de competencia a partir de la autorización de la entrada de pequeños centros privados de cirugía programada destinados a atender exclusivamente pacientes del NHS. La evidencia confirma la efectividad de estos alicientes en la consecución de los objetivos

«Utilizamos un enfoque innovador (...) al desagregar el tiempo de espera de un paciente en (...) el período prequirúrgico y (...) el postquirúrgico».

«Nuestra investigación argumenta que el incremento de la importancia de los centros quirúrgicos privados en los mercados de salud debe realizarse teniendo en cuenta los efectos positivos y negativos sobre los centros públicos situados en su entorno».

propuestos: confirma que, al menos en el caso del Reino Unido, las ineficiencias de los hospitales eran una razón del crecimiento de las listas de espera.

En España, éstas también son un problema común en todas las Comunidades Autónomas. Sin embargo, la forma como se ha abordado el problema ha sido diferente. Se ha limitado el tiempo de espera por decreto (!), se ha contratado capacidad de servicios sanitarios a hospitales privados para combatir un exceso de demanda, y además se ha intentado mejorar la eficiencia de los públicos mediante incentivos financieros, con incrementos y reducciones de presupuestos en determinadas partidas según su situación en el *ranking* de eficiencia.

Todas las medidas que se encaminen a mejorar el funcionamiento del sistema sanitario son bienvenidas. Las dificultades en el diseño de este tipo de políticas son variadas: desde la disponibilidad y calidad de los datos necesarios para elaborarlas hasta las consecuencias en términos de equidad.

En definitiva, la discusión sobre la disyuntiva entre eficiencia y equidad es larga y difícil. Y la evaluación de cómo las ineficiencias, los excesos de demanda y las medidas de política se trasladan a los ciudadanos es aún más compleja. A menudo, la falta de información precisa y fiable dificulta el diseño y la adopción de medidas, así como la evaluación de los efectos sobre el binomio eficiencia-equidad. Invertir en los protocolos para mejorar la recopilación de datos fiables y favorecer la accesibilidad de estas bases de datos es crucial para llevar a cabo una buena política sanitaria.

LOS BANCOS CENTRALES: LOS ÚNICOS QUE HACEN POLÍTICA ECONÓMICA

Mohamed El-Erian, *The Only Game in Town: Central Banks, Instability, and Avoiding the Next Collapse* («El único juego en la ciudad: bancos centrales, inestabilidad y evitar el próximo colapso»), Random House, Nueva York, 2016, 296 págs.

Por **David Ontaneda**

Después de que la valiente intervención de los bancos centrales salvara al mundo de una profunda recesión a raíz de la crisis financiera de 2008-2009, la economía ha entrado en una situación de «nueva normalidad» de bajo crecimiento, creciente inequidad, disfunción política y, en algunos casos, tensiones sociales. En ausencia de la intervención de otras instituciones con mejores herramientas, los bancos centrales actúan como los únicos hacedores de política. Ellos son el único juego en la ciudad. Sin embargo, nos acercamos a una encrucijada de mayor importancia, con dos posibles resultados: uno fundamentalmente mejor y otro fundamentalmente peor. Actualmente es imposible predecir con certeza hacia dónde se terminará inclinando la balanza, pero las implicaciones van más allá de la economía y las finanzas, llegando a las políticas nacionales, las negociaciones regionales y globales y la geopolítica. Ésta es la situación que Mohamed El-Erian describe en un análisis basado en factores estructurales y coyunturales de la economía global, y especialmente enfocado en los países avanzados, que resulta ciertamente claro y convincente.

Cómo los bancos centrales se convirtieron en el único juego en la ciudad

Después de haber mantenido la inflación bajo control durante décadas, los bancos centrales construyeron una gran reputación e independencia operativa e institucional. Sin embargo, esta época dorada de casi tres décadas (desde mediados de los 80 hasta el inicio de la crisis financiera global de 2008) de los bancos centrales consintió, al mismo tiempo, una regulación y supervisión del sistema financiero demasiado laxa que permitió que las instituciones financieras tomaran de forma irresponsable riesgos demasiado altos. Muchas de ellas dejaron de jugar su papel tradicional de canalizar los ahorros en inversión productiva para enfocarse en actividades altamente rentables pero muy poco productivas en lo que se refiere a su impacto en la economía real. Tan grande era el éxito de las finanzas que se empezó a pensar que constituían el más avanzado de los niveles del sistema capitalista. Y no fueron sólo los bancos, sino también los hogares y los gobiernos los que compartieron esta ilusión errónea de que las finanzas podían sustentar permanentemente la prosperidad y el progreso de las condiciones de vida.

Todo esto llegó a su fin con la crisis financiera de 2008-2009, cuando los bancos centrales pasaron de ser percibidos como entidades respetadas a ser vistos como cómplices silenciosos de las apuestas financieras irracionales. En medio del caos, y temiendo peores consecuencias para la economía real, los bancos centrales dejaron su enfoque convencional de entidades técnicas –cuya principal (y a veces única) misión es mantener la estabilidad del nivel de precios– para adoptar una posición altamente intervencionista: hacer lo que haga falta a fin de evitar un colapso total. Estas acciones salvaron a la economía de un resultado terrible, y los ciudadanos del mundo, y en especial de los países avanzados, deben sentir gratitud hacia los bancos centrales. De hecho, la economía global empezó a sanar de la mano de los países emergentes, y los bancos centrales lentamente recuperaron

su reputación. No obstante, sus políticas llegaron a tener tanta importancia que incluso declaraciones como las del presidente del Banco Central Europeo (BCE), Mario Draghi, quien afirmó estar dispuesto a «hacer lo que fuera necesario» para preservar el euro, bastaron para calmar los mercados financieros en 2012. De esta manera, los bancos centrales se convirtieron no sólo en hacedores de política efectivos, sino en los únicos hacedores de política.

Y sus políticas no convencionales empezaron a tener implicaciones. Afectaron al funcionamiento de los mercados, reprimieron la volatilidad, aumentaron artificialmente el precio de los activos financieros e influyeron tanto en la manera en que los inversores asignan el capital como en la distribución del ingreso y la riqueza. Por un lado, la intervención del BCE, que en principio se suponía temporal, empezó a volverse permanente y cada vez menos convencional ante la decepcionante recuperación económica de la Eurozona y la inacción de otras agencias gubernamentales. Por otro lado, los mercados financieros en Estados Unidos se acostumbraron a un inusual período de baja volatilidad, una economía en lenta recuperación y una Reserva Federal que declaraba su intención de ser paciente. Este marco ha incentivado que los inversores asuman más riesgos.

La nueva normalidad y los problemas

El-Erian utiliza el término «nueva normalidad» para describir la situación en la que se encuentra la economía mundial después de salir de la crisis financiera global. El concepto, desarrollado inicialmente por el propio autor y sus compañeros de PIMCO, la firma de inversiones, hace referencia a las dificultades que tienen las economías avanzadas para volver a una trayectoria de crecimiento cíclico y a la perspectiva de que este estado inusual de la economía permanezca por un tiempo. Varias son las hipótesis que se han lanzado con el afán de explicar este fenómeno: dificultades para escapar de una trampa de liquidez, efectos de los cambios en la tendencia de la productividad en los balances, falta de inversión en infraestructura, efectos del peso excesivo del endeudamiento, factores demográficos y una carrera contra las máquinas, entre otras. Sea cual sea la explicación y el enfoque que se utilice, es innegable que las intervenciones de los bancos centrales y la falta de actuación de otras entidades de gobierno con herramientas más apropiadas para intervenir en la economía han creado una difícil situación llena de problemas y retos para las economías avanzadas.

Según el autor, por haberse apoyado en la ingeniería financiera y el crédito como estrategia de crecimiento en el pasado reciente, ahora estas economías no cuentan con fuentes de crecimiento fuertes y estables. Esto incrementa la tentación y la probabilidad de que algún país trate de «robar» el crecimiento de otros a través del manejo del tipo de cambio. En este contexto, las emergentes, que habían reaccionado mejor ante la crisis gracias a los programas de autoaseguramiento que siguieron, a fuerza de aprender lecciones de su propia historia, han servido como destino de inestables capitales transfronterizos que, en lugar de basarse en un entendimiento de los fundamentos del país, escapan de los bajos retornos de las economías avanzadas. Las entradas y salidas de capitales han afectado a los mercados financieros de las emergentes y han disminuido su ritmo de crecimiento, puesto que éstas no han sido capaces de encontrar políticas robustas que les permitan lidiar con ello. Así, la sed de retornos de los capitales de las economías avanzadas ha reducido el crecimiento global al hacer que los países emergentes dejen de ser la locomotora. Y esto se vuelve un círculo vicioso: cuanto menos crezcan las primeras, más difícil es para las economías emergentes recuperar un crecimiento alto, y cuantos más problemas tengan éstas, más difícil se hace la recuperación de las economías avanzadas. El resultado es una economía global frágil y menos dinámica.

Por otra parte, el desempleo permanece demasiado alto y se está tornando estructural, lo que lo hace más difícil de resolver. Éste es el caso de Europa, donde las altas tasas de inactividad están asociadas a una falta de trabajo alarmante entre la gente joven. De este modo, una generación corre el riesgo de pasar de ser desempleada a volverse inútil para trabajar. Entonces, Europa pasaría de sufrir una década perdida a perder una generación completa, lo cual puede afectar a la cohesión social y el funcionamiento de la democracia.

Al mismo tiempo, la intensificación de la desigualdad en el ingreso y la riqueza empieza a menoscabar las oportunidades en el interior de los países. Lo que explica este incremento es el contraste entre la débil recuperación de la economía real (en la que los salarios pierden terreno, especialmente en los países con alto desempleo) y la notable recuperación de los mercados financieros y las ganancias corporativas. Todo esto es resultado de factores estructurales –como los avances tecnológicos que benefician desproporcionalmente a los individuos con alta habilidad y un sistema político que favorece a los ricos–, cíclicos –como la ausencia de políticas de redistribución– y seculares –como las políticas no convencionales de los bancos centrales–. Para complicar las cosas más aún, la inequidad puede convertirse en un lastre para el crecimiento económico, la inversión y el empleo.

Ante tal panorama existe una pérdida de credibilidad institucional que se deriva de la falta de confianza en los políticos y en el sistema. Mientras que los bancos centrales pusieron su reputación en juego al rescatar a los bancos irresponsables y asumir responsabilidades económicas enormes, otras agencias gubernamentales brillaron por su ausencia. Como consecuencia, los resultados no son completamente exitosos y la credibilidad de las instituciones políticas y económicas se erosiona cuando quienes ahorran se dan cuenta de que están siendo sacrificados en el intento de rehabilitar el sistema bancario y la economía.

Además, la disfunción política a nivel nacional es un obstáculo para superar el malestar económico y restaurar una estabilidad financiera genuina y perdurable. El tema es más complicado en Europa, donde los problemas son tanto nacionales como internacionales. Esto socava la coordinación global de políticas y hace que las tensiones geopolíticas aumenten. Afortunadamente, esta vez, a diferencia del pasado, el proteccionismo no ha sido una amenaza real para la prosperidad económica y existen esfuerzos para fortalecer la coordinación global de la regulación financiera. Sin embargo, éstos son los únicos elementos positivos de la coordinación transfronteriza actual. En cambio, el riesgo de un incremento de la fragmentación global que genere tensiones, conflictos e ineficiencias es cada vez más latente.

En cuanto al sector financiero, gracias a la regulación y a la presión del mercado, las entidades de las economías avanzadas hoy son mucho más seguras. En cierta manera, se ha vuelto menos volátil y dinámico, pero los riesgos sistémicos están pasando al sector no financiero en el marco de un ambiente de bajas tasas de interés. Por otro lado, las instituciones que proporcionan servicios financieros se están enfrentando a competidores externos que apuntan a mejorar la provisión de éstos en los segmentos que no han sido atendidos apropiadamente. En este contexto, los reguladores y supervisores encaran el reto de ponerse al día para evitar problemas futuros.

Los mercados financieros han estado operando con una volatilidad inusualmente baja debido a la permanente inyección de dinero de los bancos centrales y a los importantes balances de dinero mantenidos por grandes compañías. Las repetidas intervenciones de los bancos centrales han llevado a los agentes económicos a operar bajo la lógica de que una mala noticia económica es una buena noticia para el mercado. De hecho, en lugar de revisar sus evaluaciones a la baja, los inversores han dado por hecho que los bancos centrales intervendrán para reprimir la volatilidad y empujar los precios de los activos financieros artificialmente al alza. Esta política refleja el hecho de que los bancos centrales están actuando solos y tienen herramientas limitadas para afrontar los problemas actuales. Como resultado, los altos precios de los activos financieros se han divorciado de los

débiles fundamentales, y los mercados financieros han ido rompiendo un récord tras otro, lo que refleja una creciente brecha entre el alto riesgo financiero y el bajo riesgo económico. Cuanto más tiempo dure esta situación, mayor es el peligro de que se produzca un ajuste perturbador que afecte negativamente a las bases de la economía.

El paradigma del mercado inevitablemente cambiará y, en este proceso, el deseo de reposicionar las carteras excederá la capacidad del sistema de acomodarse de una manera ordenada. Aquí la liquidez constituye un factor de riesgo clave que los inversores están ignorando, lo que puede ser dañino para el sistema financiero global. Si los problemas de liquidez y las malas asignaciones se repiten periódicamente, la actividad económica puede verse afectada a largo plazo.

Todos estos problemas y retos se acumulan e implican un obstáculo para los sistemas nacionales, regionales y globales. De hecho, tanto las economías como las compañías y los hogares deben operar en un ambiente que puede volverse un lastre para alcanzar su potencial.

La encrucijada se acerca

La complejidad de la situación que vivimos es bastante dinámica, pues interactúa con un tejido de transiciones económicas y sociales tanto globales como regionales. Las globales implican pasar de un crecimiento basado en la política monetaria no convencional de los bancos centrales a un genuino crecimiento inclusivo; de una estabilidad financiera comprada por los bancos centrales a una más estructural; de relaciones internacionales conflictivas a arreglos globales y regionales que reconcilien las opiniones y reduzcan las tensiones; y de una situación de alta inequidad de ingreso, riqueza y oportunidades a una renovación institucional, política y social. Por su parte, las transformaciones regionales incluyen a China en su transición de ingreso medio; a Europa, donde el proceso de integración debe ser complementado; a Japón, donde el Gobierno necesita evitar una tercera década perdida consecutiva, y a Estados Unidos, donde la Reserva Federal está esperando que otras entidades de la Administración apuntalen la recuperación.

Adicionalmente, a nivel global existen ciertas tendencias que no pueden ser reconciliadas fácilmente por el sistema. Hay una divergencia en el crecimiento económico de cuatro conjuntos de países: un grupo que mejora (EE UU e India), uno que se estabiliza (China), uno que se estanca (Europa y Japón) y otro que es una incógnita y puede afectar a la economía global (Rusia, Brasil, Grecia y Turquía). Asimismo, las políticas divergentes de los principales bancos centrales (mientras que la Reserva Federal de EE UU, lenta y cuidadosamente, irá normalizando su política monetaria, el BCE se adentrará más profundamente en el terreno de la política monetaria no convencional) presionarán para que se produzca un ajuste a través del tipo de cambio, lo que será potencialmente peligroso para el resto de la economía. Además, existen obstáculos no económicos, como la aparición de partidos políticos no tradicionales y antisistema y la fluidez geopolítica que se refleja en actores no estatales, como el ISIS (Estado Islámico, en sus siglas en inglés), y estatales, como en el caso de la tensa relación de Rusia con Occidente. Finalmente, el impacto macro de ciertas innovaciones perturbadoras relacionadas con el sector de la energía, donde se ha producido un cambio fundamental en el paradigma de la oferta de petróleo, y la revolución digital, que combina el empoderamiento de los individuos con el uso del *big data* y la inteligencia artificial, pondrán a prueba las habilidades, la adaptabilidad y, en algunos casos, la supervivencia institucional.

En resumen, la economía está siendo perturbada desde arriba por fuerzas macroeconómicas, geopolíticas, políticas y sociales; y desde abajo, a nivel micro. Todos estos elementos juntos apuntan a que el coche de la economía global se acerca al final del frágil y volátil callejón «Nueva Normalidad». Y el final es una encrucijada en forma de T con dos resul-

tados posibles: uno fundamentalmente mejor y otro fundamentalmente peor. No hay nada predeterminado; las acciones de los gobiernos, corporaciones y hogares pueden influenciar el resultado final. Para tomar el camino positivo se necesitan mejores políticas y turbocargadores. Es necesario que los gobiernos y el sector privado tomen el volante del vehículo que hasta ahora viene siendo conducido sólo por los bancos centrales. Debemos pensar y actuar de acuerdo con la encrucijada que se nos avecina.

Qué se debe hacer para elegir el buen camino

El bienestar de la generación actual y de las futuras depende de con qué grado de éxito se enfrenten los retos que vivimos. Cuanto más tiempo persistan y más arraiguen en la economía, más difícil será solucionarlos. Según El-Erian, a nivel macroeconómico las claves para encarar los problemas pasan principalmente por la política fiscal y la organización del sistema económico global. Es necesario tomar en serio un crecimiento económico inclusivo, combinar la voluntad y la habilidad de gastar, eliminar la deuda excesiva y mejorar la arquitectura económica.

El primer componente de la estrategia para hacer frente a los desafíos de las economías avanzadas implica dejar de lado la ingeniería financiera como fuente de crecimiento e implementar reformas estructurales que incrementen la habilidad de las economías para proporcionar bienes y servicios eficientemente. Ello implica mejorar la educación, fortalecer la infraestructura y remover distorsiones fiscales que impiden fomentar la competitividad y la flexibilidad laboral. Lamentablemente, considerando la complicada situación actual, no hay un camino claro a seguir y lo que se requerirá es una experimentación inusual por parte de los gobiernos.

El segundo componente implica resolver el distanciamiento entre el deseo y la habilidad de gastar, para evitar que la demanda agregada se vea seriamente afectada. En este caso, la política fiscal debe adquirir un rol clave, mejorando la calidad del gasto sin menoscabar los incentivos a la innovación y los emprendimientos. En pocas palabras, la política fiscal debe promover la productividad y el capital humano. En tercer lugar, se debe manejar inteligentemente el endeudamiento excesivo que impide el desarrollo de fuerzas productivas y las nuevas inversiones. Teóricamente hay cuatro alternativas: pagar la deuda sin perjudicar los estándares de vida a través de crecimiento económico, aprovechar las tasas de interés artificialmente bajas propiciadas por los bancos centrales, incurrir en un *default* unilateral o implementar una reducción ordenada del servicio y de la deuda. Por último, es necesario mejorar la arquitectura económica internacional. En el caso europeo, esto supone complementar la integración monetaria con una mayor unión bancaria y con la hasta el momento ausente integración fiscal y política. En el sistema internacional se requiere un mejor conductor global para perfeccionar la coordinación de las políticas internacionales. Para ello hay que modernizar el multilateralismo.

No es fácil enfrentarse a este tipo de situaciones. Tanto en la esfera pública como en la privada, sólo aquéllos que reconozcan que vivimos una situación inusual y actúen en consecuencia tendrán éxito. Es indispensable fortalecer la inclusión y la diversidad, empoderando al talento humano sin ningún tipo de discriminación. En el mundo de los negocios, la lógica de la diversidad cognitiva es muy fuerte: en la gran mayoría de los casos, tener más de un punto de vista ayuda a resolver mejor los problemas. La diversidad es, incluso, a veces, más importante que la habilidad. Esto no quiere decir que la primera deba ser buscada a expensas de la segunda, sino que lo esencial es tener la combinación adecuada. Además, modificar el comportamiento relacionado con la comunicación, el desarrollo y la adquisición del talento y con la medición y evaluación del desempeño puede ayudar a reducir los errores de

juicio y de toma de decisiones que provienen de puntos ciegos y sesgos inconscientes. Otra herramienta muy útil es el análisis de escenarios, ya que permite responder más ágilmente.

El libro recalca que es indispensable ser conscientes de que la situación que vive la economía global no se mantendrá durante mucho tiempo y que todos debemos estar preparados para adaptarnos e inclinar la balanza hacia el camino de un crecimiento inclusivo que mejore el bienestar global.

* * *

Mohamed El-Erian es presidente del Consejo de Desarrollo Global del presidente Obama y asesor económico jefe de Allianz. Ha ocupado, entre otros, los puestos de primer ejecutivo de PIMCO y subdirector del Fondo Monetario Internacional. Es, además, autor del éxito editorial *Cuando los mercados chocan. Estrategias de inversión para una era de cambio económico* (Granica, 2009), ganador del Premio al Mejor Libro del año de *Financial Times*/Goldman Sachs, y aparece por cuarto año consecutivo en la lista de los 100 pensadores globales de *Foreign Policy*.

Reseña de **David Ontaneda**, estudiante del Máster en Desarrollo Económico y Crecimiento organizado conjuntamente por la Universidad Carlos III de Madrid y la Universidad de Lund (Suecia).

TURBULENCIAS POLÍTICAS EN LA ERA DE LAS REDES SOCIALES

Helen Margetts, Peter John, Scott Hale y Taha Yasseri, *Political Turbulence: How Social Media Shape Collective Action* («Turbulencia política: cómo los medios sociales moldean la acción colectiva»), Princeton University Press, 2016, 304 págs.

Por **Máriam Martínez Bascuñán**

En los últimos años se ha vivido en todo el mundo el surgimiento de movimientos sociales difundidos viralmente y apoyados por Internet y redes de comunicación móvil. Desde los millones de personas que salieron a las calles en 2003 en protesta por la implicación de Estados Unidos en la guerra de Irak hasta la excepcional movilización ciudadana que, coordinada a través de la Red, logró por primera vez en la historia la nominación en la carrera presidencial y posterior elección del primer presidente negro de EE UU en 2008; desde las revoluciones de las llamadas Primaveras Árabes iniciadas en Túnez en diciembre de 2010 hasta la #SpanishRevolution de los indignados de la Puerta de Sol en mayo de 2011; desde el Occupy Wall Street hasta las movilizaciones antiausteridad surgidas en algunos países de la UE, este tipo de «turbulencias» se han convertido en un rasgo permanente de nuestra vida política.

Por ese motivo, la Sociología y la Politología contemporáneas se han visto obligadas a atender al nacimiento de un nuevo modelo de movimientos sociales y de acción colectiva que ha emergido en la era de Internet, y a indagar nuevos métodos para su estudio. Este libro pertenece a esa literatura porque aborda específicamente este hecho: movimientos sociales de acción colectiva que no surgen en la Red, pero que sin ella tendrían otra naturaleza política.

Quizás por eso, desde las primeras páginas de *Political Turbulence* se van señalando algunas de las características de esa naturaleza política específica. En primer lugar, apuntan al corazón mismo de uno de los problemas centrales de la actualidad como es la crisis de los actores intermedios en política, encarnados hasta ahora por los partidos políticos («La gente unida no necesita partidos», rezaba uno de los emblemas paradigmáticos en las últimas protestas brasileñas contra las políticas de Rousseff en Brasil). Conviene recordar que este hecho está conectado con otro fenómeno más profundo que tiene que ver con el debilitamiento del Estado y la asunción de determinados servicios que lo tenían como proveedor tradicional y que progresivamente van asumiendo colectivos ciudadanos autoorganizados gracias a las posibilidades que ofrece la Red. En segundo lugar, el libro también coincide con el canon bibliográfico al señalar que son movimientos que no (re)quieren de liderazgos fuertes y visibles. Pero esa ausencia de líderes no implica ausencia de coordinación y organización, pues estos movimientos cuentan con Internet como herramienta clave de comunicación para organizarse y movilizarse. A veces, su funcionamiento como red de redes permite no tener un centro identificable y, al mismo tiempo, desarrollar tareas indispensables de coordinación y deliberación a partir de la interacción de múltiples nodos. No es necesario, por tanto, un liderazgo o una suerte de centro de mando y control, y mucho menos una organización vertical que distribuya información o instrucciones.

Teniendo clara la ubicación de la obra dentro de un canon fundamental surgido a la luz de estas nuevas formas de acción colectiva, el objetivo de la misma se centra en el examen de esta específica relación entre las redes sociales de Internet y los movimientos contemporáneos

de acción colectiva, pero sigue manteniendo un reto para la ciencia social: entender su ecología. La ciencia social continúa sin lograr explicar por qué algunos de estos movimientos fracasan y otros tienen éxito, cómo operan, cómo comienzan a emerger, cómo es posible que algunos permanezcan en el tiempo y otros desaparezcan tan rápido. Por tanto, podemos afirmar que, en ese sentido, el libro sigue anclado en el viejo problema de las ciencias sociales: la identificación de correlaciones y consecuencias sigue sin implicar necesariamente la comprensión de los fenómenos, y mucho menos la capacidad de predecirlos. Aun así, el campo explorado es vasto y ofrece sugerentes respuestas en torno al funcionamiento contemporáneo de la política, gracias al volumen de datos existente, los nuevos métodos para analizarlos y las nuevas plataformas, patrones de conducta *online* y los mecanismos causales que hay detrás de esas movilizaciones. Por tanto, las nuevas formas de acción colectiva, merced a las posibilidades que ofrece Internet, constituyen los ejes centrales sobre los que discurren las investigaciones y conclusiones que ofrece *Political Turbulence*.

Entramos en la era de las redes sociales

Sin las redes sociales (*social media*) no es posible entender la naturaleza de las formas emergentes de organización colectiva. El libro las define como aquellas plataformas digitales que permiten la creación y el intercambio de información entre usuarios que depositan contenido propio a través de móviles o tecnologías web. La comunicación a través de ellas puede alcanzar muy diversas formas; desde blogs o microblogs a plataformas como Facebook, Twitter, Tuenti, Instagram, Snapchat, sitios para compartir contenidos como YouTube, Flickr o Vine, o lugares que producen «bienes *online*» como Wikipedia o Baidu Baike, etc.

Asimismo, incluye dentro de la definición aplicaciones y sitios que no pueden considerarse estrictamente *social media*, pero que sirven para el estudio de la acción colectiva en tanto en cuanto permiten su uso con fines de participación en causas y objetivos políticos. Para la acción colectiva, el uso de Internet y de las redes de comunicación móviles es esencial, aunque la conexión en red es multimodal. Esta conexión, tal y como se describe, comprende redes sociales *online* y *offline* ya existentes y otras espontáneas que van surgiendo dentro de las acciones de participación colectiva.

¿A qué llamamos acción colectiva?

Los autores entienden por acción colectiva cualquier actividad emprendida por ciudadanos con el objetivo de contribuir políticamente en términos de bienes públicos, esto es, que aportan un beneficio pero que no pueden ser vendidos a compradores privados. La acción es altruista en la medida en que la eventual obtención de alguno de esos bienes no excluye la posibilidad de ser aprovechada por gente que no ha participado en ella. Esta clase de comportamiento ha sido objeto de algún quebranto desde el estudio de los científicos sociales, porque no se ajusta al paradigma hegemónico del *rational choice* (elección racional) para explicar la conducta política. ¿Cuáles pueden ser las motivaciones de los actores que emprenden este tipo de protestas?

En esta línea, la aportación más interesante que ofrece el libro es el estudio de los «pequeños actos de participación política», de *slacktivism* o activismo de salón, como votar peticiones, donar pequeñas cantidades de dinero en apoyo a una determinada causa política o compartir a través de una aplicación móvil alguna imagen de protesta para boicó-

tear un producto o acudir a una manifestación. Este enfoque es relevante porque esboza dos afirmaciones en contra de buena parte de la literatura habitual sobre movimientos sociales. La primera, que cualquier acción colectiva requiere para ser tal un despliegue *offline*, principalmente. Y la segunda es que este tipo de acción debe implicar «trabajos duros», que requieran un gran esfuerzo y no meros «pequeños actos». Aunque los autores del libro señalan inteligentemente estas dos aportaciones, hace tiempo, no obstante, que la literatura fundamental sobre movimientos sociales ha dejado de entender en términos de jerarquía las dimensiones *off/on* sobre las que se desarrollan estos comportamientos políticos. Estamos ante modelos emergentes de acción colectiva que saltan del espacio *off* al espacio *on* y viceversa sin que pueda encontrarse una regla más o menos estable y compartida que explique tales interacciones. Ha dejado de ser obvio, por tanto, que pueda establecerse una jerarquía entre la participación generada en esos flujos de Internet y las redes de comunicación inalámbricas y aquella producida en el espacio «real». Lo que está claro es que la capacidad viral de tales acciones explica precisamente su potencial, y esto sólo es posible gracias a la Red.

Turbulencias políticas

De lo dicho anteriormente deriva una de las consideraciones centrales del libro, y es que Internet es clave como instrumento para la movilización. Estamos ante nuevas formas de acción colectiva que pueden ser muy locales, pero que ocurren de manera similar en puntos muy dispares del planeta, que corresponden desde el punto de vista de la estructura comunicativa y organizativa a la preponderancia de las redes sociales en nuestra sociedad.

«Turbulencia» se refiere aquí a la inestabilidad, fluctuación y oscilación que presenta esta clase de acción colectiva y que progresivamente va caracterizando la impronta de nuestra vida política en la actualidad. Estas nuevas manifestaciones de participación política, compuestas por pequeños actos de la vida cotidiana, van involucrando exponencialmente a nueva gente gracias a que el esfuerzo requerido es muy pequeño. A veces, las plataformas por sí solas muestran lo que otra gente está haciendo en tiempo real, provocando que más personas tomen conciencia de ello, multiplicando las interacciones o cadenas de reacciones que a su vez influyen sobre el comportamiento de otros, y así sucesivamente. De esta forma, aunque tales impulsos iniciales de acción política sean vulnerables, pueden acabar conformando masas críticas movilizadas en un determinado sentido, o simplemente desaparecer con la misma facilidad con la que surgieron. Estos modos de movilización crean lo que los autores entienden como un «entorno de inestabilidad e incertidumbre» a la hora de predecir el éxito o fracaso de tales iniciativas (de hecho, la mayoría de ellas muere al poco de nacer, según demuestran los autores). Pero al mismo tiempo ofrecen importantes herramientas para entender la naturaleza de las movilizaciones políticas en la actualidad, y en qué sentido desafían a las concepciones hegemónicas de lo que tradicionalmente se había entendido por «movilización política». Esos lazos tan aparentemente débiles que genera la conectividad para emprender un tipo de acción colectiva, son, sin embargo, poderosos estímulos para implicarse en la acción política. Es lo que los autores explican a través del fenómeno de la «influencia».

La información es influencia

En esencia, las redes sociales se basan en proporcionar información sobre lo que hacemos, al mismo tiempo que la obtenemos de lo que otros hacen. En relación con ello, la pregunta

que se plantea en el libro tiene que ver con las implicaciones para la acción colectiva en términos políticos.

A partir de un detallado análisis empírico se intenta demostrar por qué, en entornos digitales, la posibilidad de obtener información en tiempo real genera importantes incentivos para la participación política en la medida en que los actores políticos pueden evaluar los costes de su implicación. Esta «información social» produce un tipo específico de conocimiento que ayuda a la gente a formular un juicio de lo que pueden hacer en relación con un grupo social más amplio, y cómo esto a su vez potencialmente activa a otras personas. Este tipo de saber social genera «influencia» para la acción colectiva en ese sentido.

Pero hay un segundo tipo de «información social» que los investigadores indagan, y que tiene que ver con la «visibilidad» o «motivación de imagen». El libro desarrolla una sugerente explicación de esa característica fundamental de los entornos digitales al conectarla con la posibilidad de hacernos a nosotros mismos visibles. Esta perspectiva es una de las cosas que más fascinación ha despertado en el mundo de las redes sociales: poder colgar fotos de nosotros mismos en soledad o con grupos de personas aportando datos sobre los lugares en los que estamos, o de lo que hacemos. No es casualidad, tal y como señalan los propios autores, que la palabra del año en 2013 según el *Oxford English Dictionary* fuera precisamente «*selfie*». De nuevo, la pregunta que se hacen trata de ofrecer una explicación sobre cómo trasladar ese fenómeno al ámbito de la acción colectiva política.

Ese potencial de las redes sociales de hacernos visibles es un poderoso movilizador en términos de acción colectiva, pues genera una imagen positiva de nosotros mismos y provoca en otra gente un efecto sobre su disposición a participar en política. La posibilidad de compartir vídeos y fotografías en tiempo real sobre alguna manifestación, con nuestras opiniones políticas, produce importantes conductos de información sobre cómo y en qué medida están actuando otros individuos, generando incentivos para que la gente que tiene acceso a aquélla participe.

Por tanto, la mera visibilidad se convierte en un factor que influye en la predisposición de alguna gente a participar. Aunque los autores distinguen de forma inteligente entre los diversos grados de visibilidad y los contextos propicios para ello, lo más interesante aquí es que la preponderancia de las redes sociales en nuestra sociedad introduce necesariamente nuevas variables que explican la participación y el comportamiento políticos en general. Por ejemplo, para explicar esta conducta ya no se estudia tanto la variable socioeconómica como los tipos de personalidad individual susceptibles de ser influidos por la visibilidad y la información social a la hora de implicarse en la participación política en el entorno digital. «La personalidad importa», aunque esta variable se cruce con otras como la edad, la raza, el salario o la educación. A pesar de las diferencias en el acceso a Internet que aún existen, es posible hablar de una «ciudadanía digital» que comprende a aquellos individuos que usan diariamente y de forma cotidiana Internet, que poseen determinadas habilidades para ello y competencias educativas para encontrar información y comunicarse con otros. Ese tipo de ciudadanía emergente comienza a integrarse como un factor más dentro de la dimensión política de la ciudadanía en nuestras sociedades contemporáneas, que se practica tanto en el ámbito *on* como en el *off*. Y, además, empieza a crear un cambio estructural en los sistemas y modelos políticos contemporáneos a partir de lo que los autores denominan el «pluralismo caótico».

La turbulencia política y el pluralismo caótico

Hace tiempo que los teóricos de la democracia vienen detectando una transformación en dimensiones sustantivas de nuestros sistemas políticos propiciadas al calor de las interacciones digitales y los nuevos procesos de comunicación que han generado. El libro es revelador en ese sentido porque vuelve a corroborar que los cambios estructurales producidos en procesos comunicativos tienen una incidencia directa en las dimensiones participativa y deliberativa de un sistema político. Aunque el instrumento comunicativo sea «neutral», provoca una transformación tan profunda como la que pudo producir la revolución industrial o la invención de la imprenta. Los autores regresan a un paradigma marxista para explicar por qué la «base material» lo condiciona todo. Y aplican esta máxima a la política afirmando que el desarrollo de las redes sociales, como el medio paradigmático a través del cual la gente interacciona en el siglo XXI, han creado un nuevo tipo de política caracterizada por su «turbulencia», por un conjunto de flujos caóticos de rápida variación e intensidad en tiempo y espacio.

Este flujo de comunicaciones turbulento y entrecruzado produce un sistema caótico de comportamientos imprevisibles a partir de microcontribuciones que pueden generar eventualmente importantes fenómenos y movilizaciones. Ese estado crea un pluralismo caótico que pasa a formar parte de la naturaleza misma de los sistemas políticos de nuestras sociedades. El «pluralismo» no se define ya como el conjunto de grupos de interés que luchan por hacer prevalecer esos intereses en la competición política, como nos enseñó Robert Dahl. En la era de Internet, significa un paso más en esa diversidad y fraccionamiento de nuestras sociedades generado por el uso de redes sociales que producen importantes efectos sobre sistemas políticos forjados desde fuera de las formas de representación existentes y estructuras institucionales. Este pluralismo radical, inspirado en las ideas de William Connolly (*Pluralism*, Duke University Press, 2005), se erige como una filosofía para entender los nuevos modos de conceptualización de la política.

A partir de modelos científicos de teoría del caos, la obra sugiere que es posible entender una forma de participación política basada en «actos pequeños» como unidades analíticas equivalentes a partículas y átomos dentro de un sistema natural, que generan un estado de turbulencia política como estado natural de nuestras sociedades. Teniendo en cuenta la velocidad con la que operan los cambios en nuestras sociedades, desde el mundo académico queda saber por cuánto tiempo seguirá «funcionando» esta nueva forma de conceptualización política.

* * *

Helen Margetts es profesora de Sociedad e Internet en el Internet Institute de la Universidad de Oxford; **Peter John**, profesor de Ciencia Política en el University College de Londres; **Scott Hale** y **Taha Yasseri** son, respectivamente, científico social e investigador en Ciencia Social Computacional en el citado instituto.

Reseña de **Máriam Martínez-Bascuñán**, profesora de Ciencia Política de la Universidad Autónoma de Madrid y miembro del equipo de investigación del ODLI.

1. EL FMI ANTE LA PRÓXIMA CRISIS GLOBAL

- **Publicación:** «The IMF and the Next Global Crisis», *Global Economics Monthly*, Center for Geoeconomics Studies, Council on Foreign Relations, marzo de 2016. Descargable desde el siguiente enlace: <http://goo.gl/nOeyY3>
- **Robert Khan** es *senior fellow* de Economía Internacional en el Center for Geoeconomics Studies del Council on Foreign Relations.

LA IDEA

Resumen: Aunque ha respondido positivamente a los retos, la volatilidad macroeconómica exige repensar el papel y financiación del Fondo Monetario Internacional.

Estamos en un momento de extraordinaria fragilidad de las fuerzas que han sostenido la segunda globalización entre 1950 y la actualidad (la primera se extendió desde mediados del siglo XIX hasta la Primera Guerra Mundial y colapsó con la Gran Depresión). Este artículo analiza el papel de uno de los pilares de esta fase, el Fondo Monetario Internacional (FMI), surgido de los acuerdos de Bretton Woods que pusieron los cimientos de la arquitectura institucional de la economía internacional de la segunda mitad del siglo XX.

El autor argumenta que el Fondo, a pesar de no ser demasiado consciente de la acumulación de riesgos crediticios en los años anteriores a la crisis actual, ha respondido de forma más o menos acertada a los desafíos generados por las crisis financieras y de deuda de los últimos años. Aunque en un principio se mostró partidario de las políticas de austeridad, se ha convertido en una de las voces más influyentes sobre la necesidad de poner en pie políticas de crecimiento que permitan salir de la situación de estancamiento en la que se encuentra la economía internacional.

Sin embargo, se van adivinando una serie de retos importantes para el FMI en los próximos años. Este riesgo no derivará de la aún no solucionada ni controlada crisis de la Eurozona, especialmente en lo que respecta a la deuda griega. En una región del mundo con capital y ahorros abundantes, su papel debería ser muy limitado y, de hecho, la institución lleva meses intentando desvincularse de la gestión de la crisis de la Zona Euro. Sin embargo, otra vuelta de tuerca en la saga del Grexit podría forzar al FMI a actuar de prestatarario de la economía griega en un contexto de enorme incertidumbre y volatilidad. Además de la irresuelta crisis griega, se divisan varios problemas en los países emergentes exportadores de materias primas y petróleo, dada la extraordinaria caída de los precios internacionales de sus principales recursos. En este sentido, América Latina, más concretamente Brasil, Argentina y Venezuela, están emitiendo señales alarmantes de vulnerabilidad.

Por otra parte, China, dada su posición de potencia emergente, pero con crecientes problemas económicos, está causando más de un quebradero de cabeza a los dirigentes del Fondo. Se está intentando, con poco éxito aún, que Pekín se involucre en la gestión de la economía internacional a través de instituciones como el FMI, y que, al mismo tiempo, acepte las recomendaciones y diagnósticos emitidos por el propio Fondo. Al ser considerado uno de los principales impulsores de las medidas de liberalización y apertura económicas, existe un riesgo elevado de que la credibilidad del Fondo se vea dañada por un rápido deterioro de las condiciones económicas en el gigante asiático.

La mayor integración de la economía internacional, especialmente intensa en los mercados internacionales de capital, así como el creciente volumen de crédito hacen imprescindible una dotación de recursos más generosa para que el FMI pueda cumplir su función principal: la de manejar crisis financieras, cambiarias o de deuda soberana en el contexto de una economía globalizada, sobre todo las de los países emergentes. Necesitamos por ello alcanzar los consensos políticos nacionales e internacionales precisos para dotar de recursos a las instituciones que facilitan el funcionamiento adecuado de la economía internacional. Sin embargo, parecen difíciles de conseguir.

En resumen, si se producen crisis, en otras regiones, de la magnitud de la que ha afectado a Europa, difícilmente podrá contarse con la colaboración de otras instituciones internacionales. Aunque disponen ahora de una enorme experiencia y prestigio profesional, lo cierto es que los riesgos globales del sector financiero plantean dudas sobre si habrá capacidad suficiente para enfrentar las crisis del futuro, especialmente en América Latina.

2. LA INTEGRACIÓN EUROPEA REDUCE LAS DESIGUALDADES EN LOS PAÍSES

- **Publicación:** «European Integration and Income Inequality», manuscrito no publicado, marzo de 2016.
- **Danko Tarabar** es profesor del College of Business & Economics de la Universidad de Virginia Occidental.

LA IDEA

Resumen: Hay una relación en forma de U invertida entre integración europea e inequidad dentro de los países. Una integración intensa que vaya más allá del libre comercio puede reducir a largo plazo las desigualdades.

Son conocidos los efectos distributivos de la globalización y los procesos de integración económica. En los países desarrollados, los trabajadores menos cualificados ven reducidos sus salarios y oportunidades económicas ante la expansión de empresas con sueldos más bajos para sus empleados en otros países. A pesar de que el libre comercio mejora la eficiencia, no tiene por qué ser así con la equidad, por lo menos a corto plazo.

Este trabajo analiza el caso europeo; en especial, el impacto del proceso de integración europea sobre los niveles de desigualdad de la renta dentro de los países. Una particularidad del proceso en el Viejo Continente, sin embargo, es que no se ha limitado a la liberalización comercial, sino que se ha extendido a un proceso complejo de trabazón económica y política con aspectos federalizantes, al que se han sumado distintos países a ritmos e intensidades diferentes (incluidos algunos como Suiza o Noruega que, sin ser miembros de la Unión Europea, están asociados a ella mediante acuerdos de libre comercio).

El autor explota esta diversidad de niveles de ligazón para calcular índices de integración del proceso europeo, que cambian para cada país y a través del tiempo y que incluyen más información que los utilizados en investigaciones anteriores. Controlando variables económicas y políticas que pueden incidir sobre los niveles de desigualdad, se cuantifica el impacto, entre 1960 y 2012, de estos grados de unificación sobre la desigualdad de la renta dentro de los países, medida según el índice de Gini.

Así, los resultados revelan que tasas más bajas de integración (relevantes en los primeros años, cuando no iba mucho más allá de una liberalización comercial) estaban asociadas con cotas crecientes de desigualdad dentro de los países. Sin embargo, a medida que algunos de éstos pasaban a estadios superiores de integración, incluyendo aspectos sociales y políticos, el proceso se revertía y se reducían dichas inequidades.

En conclusión, cuando la unificación económica contempla también políticas ambiciosas de igualación y desarrollo, así como programas comunes de distinto tipo, las regiones más atrasadas de todos los Estados participantes se benefician de un modo que no conseguirían en caso de permanecer al margen. En síntesis, la relación entre integración y desigualdad en los países europeos tiene forma de U invertida.

3. RENDIMIENTO DE LAS EMPRESAS Y DESIGUALDAD

- **Publicación:** «A firm level perspective on the role of rents in the rise of inequality», artículo presentado en el acto «Una sociedad justa» celebrado en la Universidad de Columbia en honor de Joseph Stiglitz, en Nueva York, en octubre de 2015. Descargable en el siguiente enlace: <https://goo.gl/CkHwLv>
- **Jason Furman** es presidente del Consejo de Asesores Económicos de Barak Obama, y **Peter Orszag**, director ejecutivo y vicepresidente del banco de inversiones de Lazard.

LA IDEA

Resumen: Una parte importante del incremento de la desigualdad se podría deber al mayor contraste entre empresas en cuanto a retorno de facto del capital, lo que se traslada a una creciente dispersión en los salarios, pues las compañías más rentables pagan ingresos más altos para retener talento, incluido el de los ejecutivos.

Una de las explicaciones recientes sobre la desigualdad se basa en el incremento de las rentas del capital en detrimento de las del trabajo. Sin embargo, este resultado es vulnerable a la definición que empleemos, dado que la evolución del retorno del capital inmobiliario aclara gran parte de la variación reciente en la proporción de la renta que va al factor capital.

Esto significa que, si excluimos el capital en forma de inmuebles del cómputo del stock total, la participación se ha mantenido bastante constante en el tiempo. ¿Cómo entendemos entonces la trayectoria reciente de la desigualdad, tan desmesuradamente favorable al percentil superior del reparto de la renta (el 1%)? *El Capital* de Thomas Picketty es un tratado excelente de historia económica, que narra con gran precisión la evolución de la distribución de la renta antes de la Primera Guerra Mundial en el contexto de economías con muy baja inflación, crecimiento lento y enorme desigualdad. Sin embargo, su argumento pierde fuerza cuando encara la desigualdad reciente más allá de la evolución de las rentas derivadas del capital inmobiliario. En el contexto actual, la parte más dinámica de la distribución son los jugosos salarios de los altos ejecutivos de las grandes empresas, sobre los cuales Picketty tiene sorprendentemente poco que decir.

Para los autores, un factor ignorado en el debate actual sobre la cuestión son los crecientes desequilibrios en las rentas de las empresas, con una fracción cada vez mayor de compañías con retornos anormalmente altos sobre el capital invertido. Por ejemplo, si se comparan las 500 cotizadas, en EE UU, en el índice Standard & Poors en 1996 y 2014, ordenándolas por su retorno sobre el capital invertido, la proporción entre el retorno que obtiene el percentil 90 de las compañías cotizadas y el que logra el percentil 50 (mediana) ha crecido de un valor algo inferior a 3 en los años 90 a un 10. Además, estos rendimientos extraordinarios son persistentes: para la muestra usada aquí, de las empresas con un retorno del capital superior al 25% en 2003, sólo un 15% no mantenían esos mismos rendimientos en 2013.

¿Qué explica la extraordinaria evolución de las empresas más rentables? A este respecto, los autores consideran la creciente consolidación en los principales sectores económicos y el consiguiente debilitamiento de la competencia. Por ejemplo, presentan datos que

muestran cómo las 50 mayores de cada sector en EE UU están concentrando más y más facturación en comparación con el resto. Por citar un caso, en el sector del transporte y el almacenaje, las 50 mayores compañías aumentaron su participación en la facturación total en un 12 % entre 1997 y 2007. Progresivamente, gran parte de los principales sectores económicos han ido adoptando una estructura más oligopolística, lo que podría explicar la aparición de rendimientos extraordinarios en algunas empresas.

Con un impacto evidente sobre la desigualdad agregada, este mismo fenómeno se hace extensible a la dispersión existente en la retribución del factor trabajo, donde se observa una creciente variación en los sueldos pagados por las distintas empresas, más que una mayor divergencia en la retribución para cada nivel de cualificación y capital humano. Las compañías que cuentan con rendimientos extraordinarios también pagan salarios más altos a todos sus empleados, incluidos los directivos. Esto apunta a la existencia de algún tipo de cooperación entre empresas con rendimientos más altos y sus trabajadores para compartir esas rentas. Pagando remuneraciones por encima del mercado, fidelizan a sus trabajadores, lo que, a su vez, sería coherente con la mayor rigidez y falta de fluidez laboral observada en EE UU desde los años 90.

Aunque las conclusiones de este estudio son aún muy tentativas, después de leerlo uno queda medianamente convencido de que se hace necesario incluir la fortalecida divergencia en el éxito económico de las compañías y entender sus causas para comprender la evolución de la desigualdad en las economías desarrolladas en los últimos tiempos.

ODLI. N.º 38, Mayo 2016

1. PRODUCCIÓN REAL FRENTE A POTENCIAL DESPUÉS DE UNA RECESIÓN

- Autores: Robert Martin, Teyanna Munyan y Beth Anne Wilson.
- Comentario: Esteban Nicolini.

LIBROS

- **La ciencia económica al mando:** *Economics Rules. The Rights and Wrongs of the Dismal Science* («Las leyes de la Economía. Aciertos y errores de una ciencia en entredicho»), de Dani Rodrik.
- **Evolución:** *The Evolution of Everything: How New Ideas Emerge* («La evolución del Todo: Cómo surgen las ideas»), de Matt Ridley.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. Ante catástrofes naturales, los datos de las redes resultan útiles

- Autores: Yury Kryvasheyev, Haohui Chen, Nick Obradovich, Esteban Moro, Pascal Van Hentenryck y James Fowler.

2. Más vida social, más longevidad

- Autores: Yang Claire Yang, Courtney Boen, Karen Gerken, Kristen Schorpp, Kathleen Mullan Harris y Ting Li.

3. ¿La prosperidad no nos hace más felices?

- Autores: Stephen T. Ziliak y Samuel Barbour.

ODLI. N.º 37, Abril 2016

1. ÉXITO DE LA LEGISLACIÓN: SÓLO SI CAMBIA LAS CREENCIAS

- Autor: Kaushik Basu.
- Comentario: Benito Arruñada.

LIBROS

- **Innovación, salarios y riqueza:** *Learning By Doing: The Real Connection between Innovation, Wages and Wealth* («Aprender haciendo: la verdadera conexión entre innovación, salarios y riqueza»), de James Bessen.
- **Predecir:** *Superforecasting: The Art and Science of Prediction* («Superpredicción: el arte y la ciencia de la predicción»), de Philip E. Tetlock y Dan Gardner.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. Las leyes mejoran el gobierno corporativo

- Autores: Suman Banerjee, Mark Humphrey-Jenner y Vikram Nanda.

2. Online y offline: las protestas sociales en la era de Internet

- Autores: Zachary C. Steinert-Threlkeld, Delia Mocanu, Alessandro Vespignani y James Fowler.

3. Los mercados estimulan la responsabilidad social

- Autores: Björn Bartling, Roberto A. Weber y Lan Yao.

ODLI. N.º 36, Marzo 2016

1. EDUCACIÓN EN LÍNEA: CÓMO MATERIALIZAR SU GRAN POTENCIAL

- Autores: Michael S. McPherson y Lawrence S. Bacow.
- Comentario: Andrés Hervás Drane.

LIBROS

- **Euro y crisis.** *Europe's Orphan: The Future of the Euro and the Politics of Debt* («El huérfano de Europa: El futuro del euro y la política de la deuda»), de Martin Sandbu.
- **Guerra y tecnología.** *Future War* («La guerra del futuro»), de Christopher Coker.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. La necesaria revolución en las estadísticas nacionales

- Autor: Charles Bean.

2. Pertener al euro acrecienta el deseo de redistribución

- Autores: Joan Costa-i-Font y Frank Cowell.

3. Desigualdad y educación: la curva del Gran Gatsby

- Autores: John Jerrim y Lindsey Macmillan.

ODLI. N.º 35, Febrero 2016

1. EL DESARROLLO, A TRAVÉS DE UN BLOQUE DE EDIFICIOS DE NUEVA YORK

- Autores: William Easterly, Laura Freschi y Steven Pennings.
- Comentario: Francisco Herreros Vázquez.

LIBROS

- **Desigualdad.** *Saving Capitalism: For The Many Not The Few* («Salvar al capitalismo: para los más, no para los pocos»), de Robert B. Reich.
- **El problema no es la desigualdad.** *On Inequality* («Sobre la desigualdad»), de Harry G. Frankfurt.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. Grandes crisis financieras y polarización política

- Autores: Manuel Funk, Moritz Schularick y Christoph Trebesch.

2. El envejecimiento en Europa frena las reformas estructurales

- Autores: Carlo Favera y Vincenzo Galasso.

3. Las limitaciones de los estímulos psicológicos

- Autores: Hunt Allcott y Judd B. Kessler.

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 Muinel-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