



Observatorio de las Ideas

Ejemplar editado para



EL ALQUILER REDUCE EL DESEMPLEO

Artículo original de: **David G. Blanchflower y Andrew J. Oswald**

Opinión y comentario de: **José García Montalvo**

SINTESIS: Una elevada tasa de propietarios de vivienda afecta negativamente al mercado laboral y con el tiempo al desempleo.

Este estudio estadístico sobre la relación entre propiedad de la vivienda y desempleo en estados de EE UU refleja una fuerte correlación entre ambos, y con una menor movilidad laboral. En España, la reforma del mercado de la vivienda está obligando a sacar más unidades al alquiler, lo que favorecerá el empleo.

CUANDO SE MUEREN LOS FUNDADORES

Artículo original de: **Sacha O. Becker y Hans K. Hvide**

Opinión y comentario de: **Emilio Ontiveros**

SINTESIS: Los creadores de las empresas influyen y, cuando desaparecen, los comportamientos de éstas tienden a ir a menos, en los 10 primeros años tras el fallecimiento.

Las personalidades influyen. Desde luego en las empresas. Los emprendedores, los creadores de las empresas, imponen su impronta en la vida de las mismas hasta el punto de que su desaparición debilita la capacidad de aquellas para generar valor. La figura del empresario, del promotor o fundador y aglutinante de los diversos elementos que conforman la realidad empresarial, cobra una importancia diferencial.

EL NEXO RIESGO-BENEFICIO DE LA INNOVACIÓN

Artículo original de: **William Lazonick y Mariana Mazzucato**

Opinión y comentario de: **Kenneth A. Dubin**

SINTESIS: En una sociedad del conocimiento, la innovación es una empresa colectiva. No reconocerlo ralentiza el crecimiento y aumenta la desigualdad económica.

La desigualdad económica ha aumentado porque algunos financieros y directivos han podido adjudicarse beneficios que corresponden a los riesgos asumidos por otros. Lograr un mayor equilibrio entre los riesgos y los beneficios en los procesos de innovación es clave, tanto para frenar el crecimiento de la desigualdad como para maximizar la capacidad innovadora de la sociedad.



Estimado amigo:

Un grave problema de España es la falta de movilidad geográfica de los trabajadores. En una parte importante se debe a las rigideces de un mercado de la vivienda dominado por tasas de propiedad excesivas y una oferta de alquiler insuficiente, de ahí el interés que tiene para nuestro caso el estudio de David G. Blanchflower y Andrew J. Oswald sobre algunos estados de EE UU. Concluye que una elevada tasa de propietarios de vivienda afecta negativamente al mercado laboral y con el tiempo, en uno o dos años, al desempleo. Aplicando las conclusiones de ese estudio, para el profesor José García Montalvo, si la proporción de viviendas en alquiler en España aumentara hasta el 30%, el desempleo se podría reducir entre 5 y 10 puntos porcentuales.

Las personalidades influyen en casi todo, y no podía ser menos: también en las empresas. Cuando los fundadores y principales accionistas desaparecen, las organizaciones se resienten. Ejemplos hay a diario. Sacha O. Becker y Hans K. Hvide, con datos extraídos de Noruega, demuestran que la figura del promotor cobra una importancia diferencial, más allá de que se trate de empresas familiares o no, pues, como señala Emilio Ontiveros en su comentario, sintetiza el compromiso, la implicación directa en la gestión. Y cuando desaparece, el comportamiento de la empresa lo acusa, de forma desfavorable.

Ante los malos resultados de las políticas de redistribución en el mundo occidental, algunas propuestas han virado hacia lo se llama predistribución. Desde este debate, William Lazonick y Mariana Mazzucato plantean que la desigualdad económica ha aumentado también porque algunas empresas privadas han podido beneficiarse de riesgos, entre otros de innovación en I+D+i, asumidos desde la financiación pública. Lograr un mayor equilibrio entre los riesgos y los beneficios en los procesos de innovación es clave, tanto para frenar el crecimiento de la desigualdad como para maximizar la capacidad innovadora de la sociedad. Aunque la situación no se aplica directamente a España —uno de los países donde más ha aumentado la desigualdad, pero también uno de los menos innovadores—, como indica en su comentario Kenneth A. Dubin, el argumento del estudio sí puede ser importante a la hora de identificar reformas capaces de favorecer un mayor crecimiento y una menor desigualdad en este país.

Con mis mejores saludos,

Andrés Ortega
Director

Consejo Asesor:

**Ana Palacio - Guillermo de la Dehesa - Ignacio Pérez de Arriaga - Manuel Pimentel
Narcís Serra - Pedro Solbes - Juan Tapia**

EL ALQUILER REDUCE EL DESEMPLEO

- **Publicación:** «Does high home-ownership impair the labor market?», Peterson Institute for International Economics, *Working Paper Series 13-3*, mayo de 2013.
- **David G. Blanchflower** es catedrático de Economía en la Universidad de Dartmouth (New Hampshire, EE UU), *senior fellow* del Peterson Institute (Washington, EE UU) y ex miembro del Comité de Política Monetaria del Banco de Inglaterra. Andrew J. Oswald es catedrático de Economía de la Universidad de Warwick (Reino Unido).

LA IDEA

Resumen: Una elevada tasa de propietarios de vivienda afecta negativamente al mercado laboral y, con el tiempo, al desempleo.

Multitud de estudios macroeconómicos han encontrado una asociación estadística positiva entre la proporción de propietarios de vivienda y el nivel de desempleo. La justificación teórica es que la existencia de unos elevados costes de transacción para un propietario de vivienda, asociados con el cambio de residencia, reduce los incentivos a la movilidad laboral y aumenta el nivel de desempleo, y su dispersión, ante shocks económicos. Esta teoría se asocia normalmente a los trabajos de Oswald de mediados de los años 90. El trabajo de Blanchflower y Oswald utiliza datos de estados de EE UU para analizar empíricamente la llamada *hipótesis de Oswald*.

Los resultados del trabajo permiten extraer cuatro conclusiones fundamentales. En primer lugar, los autores muestran que la existencia de una elevada tasa de propietarios de vivienda afecta negativamente al mercado laboral y que varios años después aumentan las tasas de desempleo. El efecto estimado por los autores es muy potente: si la proporción de propietarios de vivienda se duplicara, la tasa de desempleo como mínimo se doblaría y, según algunas de las estimaciones, podría incluso triplicarse.

En segundo lugar, los autores muestran que, incluso controlado por la idiosincrasia de cada estado, las zonas con mayor proporción de propietarios son las que tienen menor movilidad laboral.

En tercer lugar, el trabajo documenta cómo en los estados donde la proporción de propietarios de vivienda es mayor, el tiempo de traslado hasta el puesto de trabajo también es mayor. Cuanto mayor es la proporción de propietarios y menos móvil es la población, mayores son los costes de congestión del transporte. Este efecto produce un incremento de los costes del factor trabajo para las empresas y para los propios empleados.

Finalmente, los autores muestran que los estados con mayor proporción de propietarios de vivienda son también los que tienen menores tasas de creación de empresas. Aunque no se proporciona evidencia sobre las causas de esta relación entre la proporción de propietarios y la creación de empresas, los autores argumentan que dos posibles explicaciones son las restricciones asociadas a la planificación urbanística y la resistencia de los propietarios a aceptar la ubicación de actividades empresariales cerca de sus viviendas (una actitud conocida por sus siglas inglesas NIMBY («*not in my backyard*», no en mi patio trasero).

COMENTARIO Y ANÁLISIS

POR José García Montalvo, catedrático de Economía de la Universitat Pompeu Fabra

«De ser precisas las estimaciones de Blanchflower y Oswald, deberíamos concluir que si la proporción de viviendas en alquiler en España aumentara hasta el 30%, el desempleo se podría reducir entre 5 y 10 puntos porcentuales».

«Nuestro estudio aporta evidencias coherentes con la visión de que el mercado de vivienda desempeña un papel determinante de la tasa de desempleo».

Las consecuencias económicas de la existencia de una elevada proporción de propietarios de vivienda en una zona geográfica, o de un débil mercado de alquiler, son múltiples y muy importantes. La casa en propiedad supone uno de los activos más importantes que componen la riqueza de las familias. Por este motivo el efecto riqueza, o el cambio en el consumo ante cambios en la riqueza, es más importante cuanto mayor sea la proporción de propietarios de vivienda. De esta forma, una disminución de sus precios genera un efecto riqueza mayor en el consumo cuanto mayor sea la proporción de propietarios.

Los incentivos fiscales a la propiedad de la vivienda frente al alquiler, muy intensos en el caso español y generadores de la llamada *cultura de la propiedad*, favorecen la creación de burbujas en el mercado inmobiliario al incentivar la compra de viviendas. Pero, además, un mercado de alquiler poco desarrollado reduce la movilidad laboral y aumenta el desempleo. Esta última es la dimensión del efecto de tener una elevada proporción de propietarios de vivienda analizada por el trabajo de Blanchflower y Oswald. La asociación empírica entre la tasa de propietarios de vivienda y la de desempleo observada con posterioridad en Estados Unidos queda bien ilustrada por los resultados de su trabajo.

«Si la tasa de propiedad de viviendas se dobla en un estado de EE UU, la tasa de desempleo se duplica con creces a largo plazo».

Sin embargo, como reconocen los propios autores, el mecanismo que explica esta asociación es menos evidente y no puede derivarse de su trabajo. Asimismo, resulta complicado interpretar esta asociación como una relación causal utilizando datos observacionales. Si bien es cierto que una mayor proporción de propietarios de vivienda puede suponer menor movilidad laboral y mayor desempleo, también podría darse una interpretación con la dirección de causalidad en sentido contrario: en los sitios donde el desempleo es menor la proporción de propietarios es lógicamente mayor, pues es más fácil obtener un crédito hipotecario si tienes empleo y renta. La utilización por parte de los autores de las tasas de propietarios de varios años antes que las correspondientes tasas de desempleo no resuelve este problema, dada la gran inercia de ambas variables.

El trabajo de Laamanen (2013), contemporáneo al de Blanchflower y Oswald, consigue resolver estos problemas utilizando un diseño cuasi-experimental basado en la desregulación del mercado de alquileres en Finlandia. Blanchflower y Oswald reconocen justamente que la metodológica empírica

«Unos altos niveles de propiedad de vivienda no destruyen empleo en el año en curso; tienden, según nuestras estimaciones, a hacerlo dos años después. De no estudiarse estas vinculaciones a largo plazo, no resulta fácil ver las consecuencias de estos altos niveles de propiedad de viviendas».

de Laamanen es más apropiada que la suya a la hora de distinguir la dirección de la causalidad entre las dos variables. Laamanen muestra que, aunque los propietarios de vivienda tienen una menor probabilidad de estar desempleados, un aumento en la proporción de propietarios provoca un aumento del desempleo regional. Estos dos hechos son compatibles si consideramos la existencia de efectos externos más allá del efecto directo sobre cada individuo. El efecto externo se debe a la limitación en la movilidad geográfica y la mayor intensidad de búsqueda de los propietarios de viviendas, que tienen que hacer frente seguramente a una hipoteca. Esta mayor intensidad de búsqueda desplaza a otros trabajadores en la misma región. El efecto final sobre el empleo de un cambio en la tasa de propietarios depende de la magnitud relativa del efecto individual y el efecto externo. Por tanto, es lógicamente posible que en el nivel agregado (macro) se pueda observar una relación positiva entre proporción de propietarios y tasa de desempleo mientras a nivel micro se observa lo contrario.

Las conclusiones de estos trabajos tienen enormes implicaciones en el caso español. El elevado nivel de desempleo y la baja proporción que representa el alquiler en España son un ejemplo excelente de la relación mostrada por estos trabajos. De ser precisas las estimaciones de Blanchflower y Oswald, deberíamos concluir que si la proporción de viviendas en alquiler en España aumentara hasta el 30%, el desempleo se podría reducir entre 5 y 10 puntos porcentuales. Y aquí es donde llegan las buenas noticias. Todos los factores en el mercado inmobiliario y financiero, tanto de oferta como de demanda, apuntan en la dirección de un incremento sustancial de la proporción de vivienda en alquiler en España. Por el lado de la oferta, la dificultad de revender viviendas compradas con el objeto de especular con ganancias de capital en el corto plazo forzarán a sus propietarios a ponerlas en el mercado de alquiler. Además es previsible que la aprobación de la Ley de Medidas de Flexibilización y Fomento del Mercado del Alquiler reduzca las reticencias de los propietarios de viviendas vacías a alquilarlas. Los factores de demanda (reducción de la renta disponible de las familias, dificultades para la obtención de hipotecas, etc.) también favorecen la tenencia en alquiler frente a la compra.

¿Ha tocado suelo el mercado inmobiliario español? No es posible saberlo. Lo que se puede afirmar sin temor a equivocarse es que en cinco años la proporción de vivienda en alquiler en España se situará entre el 20% y el 30%, bastante superior a la media registrada en España durante los últimos 40 años.

CUANDO SE MUEREN LOS FUNDADORES

- **Publicación:** «Do Entrepreneurs Matter?», IZA (Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit Institute for the Study of Labor), 30 págs., más 13 de anexos, Working Paper 109, enero de 2013.
- **Sacha O. Becker** es profesor en el CAGE (Center for Competitive Advantage in the Global Economy), de la Universidad de Warwick, e investigador en el CEPR de Londres, el CESifo de Múnich y el IZA). Hans K. Hvide es profesor en la Universidad de Bergen (Noruega) e investigador en el CEPR, la Universidad de Aberdeen y el IZA.

LA IDEA

Resumen: Los creadores de las empresas influyen y, cuando desaparecen, los comportamientos de estas tienden a ir a menos, en los 10 primeros años tras el fallecimiento.

El objetivo del trabajo es claro y sugerente: en qué medida contribuyen los emprendedores al comportamiento de la empresa. Los autores tratan de verificar si la desaparición del fundador de una empresa, y su principal accionista, más concretamente su defunción en los primeros 10 años de vida de la compañía, tiene un impacto en los resultados. Y la conclusión es afirmativa. Los emprendedores, según la evidencia encontrada, condicionan de forma muy significativa el comportamiento de sus empresas. Esa influencia es bastante independiente del tamaño de las unidades empresariales, del carácter familiar de las mismas, de su localización en aéreas urbanas o rurales, e incluso de su longevidad.

El método de investigación es robusto. La definición del empresario es clara, quizás demasiado acotada: individuo con una propiedad sustancial de la empresa en el momento de su nacimiento. Propietario de al menos el 50% del capital. Altamente comprometido en la vida de la empresa. Los datos objeto de análisis son 341 empresas privadas noruegas en las que el empresario tiene más del 50% del capital y muere durante los primeros 10 años de vida de la compañía, aisladas de una base de datos con más de 65.000 empresas en las que el propietario original posee más de la mitad del capital. En más de 500 de ellas falleció el fundador antes de 2009. La causa de la elección de Noruega es que el sistema estadístico de ese país permite obtener el mayor nivel de detalle acerca de las empresas y sus fundadores. Se contrastan los resultados con los correspondientes a otras 341 empresas creadas en el mismo año cuyo fundador sigue vivo. La base de datos es completa: se trata de sociedades de responsabilidad limitada creadas entre 1999 y 2007.

Resultados: El trabajo aporta evidencia suficiente y consistente de que, tras la muerte del fundador, el comportamiento de las empresas empeora. En promedio, se registra un descenso en el 60% de las ventas y del 17% de los puestos de trabajo en los cuatro años siguientes a la muerte del empresario.

Transcurridos dos años de la desaparición del fundador, la tasa de supervivencia de estas empresas es un 20% inferior a la de aquellas en las que éste sigue vivo. Queda descartada de las explicaciones posibles la causalidad inversa (es decir, que el peor comportamiento de las empresas sea la causa de una mayor probabilidad de defunción).

COMENTARIO Y ANÁLISIS

**POR Emilio Ontiveros, presidente de Analistas Financieros Internacionales (AFI)
y catedrático de Economía de la Empresa en la Universidad Autónoma de Madrid**

«El promotor de las empresas sintetiza el compromiso, la implicación directa en la gestión. Y cuando desaparece, el comportamiento de la empresa lo acusa, desfavorablemente».

«Las empresas cuyo emprendedor muere tienen una tasa aproximada de supervivencia 20 puntos porcentuales inferior, dos años después de la defunción».

«Examinamos en qué medida la muerte de un empresario casado tiene un impacto diferente a la de un empresario no casado. No existen diferencias significativas».

Sugerente y oportuno trabajo el realizado por Becker y Hvide. Una aportación, sin duda, al todavía poco nutrido caudal de investigaciones sobre demografía empresarial. El análisis de este ámbito del conocimiento empírico se constituirá en un centro de atención de la política económica, dada la relevancia de la calidad de la función empresarial en la determinación de la productividad como factor de crecimiento, de modernización y de aumento de la competitividad de las economías. Su significación deja lugar a pocas dudas. Ya sabíamos que junto a la tierra, el trabajo y el capital, la calidad del «cuarto factor de la producción», la función empresarial, ayuda a explicar las diferencias de resultados de distintas empresas insertas en un mismo sector y sujetas, por tanto, a las mismas condiciones de entorno.

Con independencia de las contribuciones pioneras de Coase (*The Nature of the Firm*, 1937) o Schumpeter (*The Theory of Economic Development*, 1934), no son muchos los trabajos con base empírica suficiente que aborden como objetivo específico la aportación de los empresarios individuales al comportamiento de una empresa. El análisis microeconómico tampoco ha abordado este tema con suficiente detalle. Han sido la sociología, la psicología o la historia empresarial las disciplinas que han asumido ese objeto de estudio en mayor medida que el área de teoría de la firma en la microeconomía convencional.

Que sea difícil cuantificar la importancia de los fundadores no significa ni mucho menos que sea poco relevante esa función del empresario como coordinador del resto de los factores de producción en su contribución a ese «residuo» conformado por la Productividad Total de los Factores (PTF). En algunos estudios empíricos, la gestión explica casi la mitad de la brecha que hay entre Estados Unidos y otros países en el crecimiento de la PTF.

Relevante análisis, desde luego en Europa, donde la crisis económica está dejando, como una de las más explícitas secuelas, una elevada tasa de mortalidad empresarial y una no menos inquietante ralentización en el nacimiento de nuevas empresas. La asfixia —no solo por ausencia de demanda, sino por las propias anomalías en el funcionamiento de los sistemas bancarios— no está proporcionando la contrapartida favorable que toda crisis podría aportar en forma de contribución a la regeneración empresarial. En esta crisis, la especie no se va a renovar de forma suficiente, al menos hasta que se normalice la salud de los sistemas bancarios. Y esto es de especial importancia para las empresas de pequeña y mediana dimensión. Desde luego, para aquellas relativamente jóvenes que descansan sobre la figura

«Encontramos evidencias que sugieren que los emprendedores con elevado capital humano son más importantes, y que los emprendedores son más importantes en las empresas ubicadas en sectores intensivos en capital humano».

de su fundador, no exclusivamente empresas familiares, que es en gran medida el objeto de análisis del trabajo de Becker y Hvide.

Es en estas unidades donde la figura del empresario, del promotor o fundador y aglutinante de los diversos elementos que conforman la realidad empresarial, cobra una importancia diferencial. Por eso es destacable la pretensión de la investigación de Becker y Hvide de profundizar en esa caja negra que, en gran medida, constituye la vida de la empresa para el análisis económico. Y parece cierto, a tenor de los resultados aportados por los autores, que el papel de los empresarios individuales es superior a lo que se presume en la literatura académica. El promotor de las empresas sintetiza el compromiso, la implicación directa en la gestión. Y cuando desaparece, el comportamiento de la empresa lo acusa, desfavorablemente.

Las conclusiones del trabajo señalan que, aunque son las empresas más jóvenes las que en mayor medida sufren la ausencia del fundador, ello afecta igualmente a las más longevas, pasados incluso 10 años desde su desaparición. Los resultados de las empresas no solo no repuntan, sino que caen sus principales indicadores de comportamiento. La muerte del fundador, podríamos apuntar, es un factor generador de turbulencias en la vida de la empresa, que no todas superan con éxito. A decir verdad, en las de tamaño relativamente reducido, son elevadas las probabilidades de entrar en una fase con resultados mucho menos favorables.

De la investigación se deduce, igualmente, que es muy significativo el grado de propiedad que mantenía el emprendedor en la empresa, siendo mayor el impacto en las empresas en las que el desaparecido fundador poseía más de la mayoría del capital, en contraste con los que poseían el 50%.

También la educación formal es un factor relevante para explicar el mayor impacto derivado de la desaparición del creador de la empresa: existe una importante correlación con la magnitud del daño, fundamentalmente en términos de caída de las ventas, tras la muerte. Y es que es difícil que solo el impulso del promotor garantice buenos resultados, en ausencia de habilidades y cualificación mínima.

El porcentaje de propiedad que mantienen los fundadores es significativo a efectos de las conclusiones. Aunque deberíamos precisar que depende en última instancia del grado de dispersión del accionariado. Lo que no se presenta como significativo es el carácter familiar de las empresas ni la ubicación sectorial de las mismas.

La evidencia anecdótica, desde Steve Jobs a Henry Ford, es amplia acerca del papel jugado por los fundadores de empresas. Y todos tenemos en la cabeza casos que apoyarían o matizarían las conclusiones aportadas por Becker y Hvide. Sin embargo, no es fácil apoyar esas intuiciones en trabajos completos que hayan tratado de aportar evidencia desde planteamientos rigurosos de investigación. Por eso éste es relevante. No cabe descartar que, más allá de sus conclusiones, constituya un estímulo para la particularización de investigaciones similares en otros países. Ojalá en España llegue el día en que dispongamos de bases de datos suficientemente representativas para que similares empeños puedan llevarse a cabo.

EL NEXO RIESGO-BENEFICIO DE LA INNOVACIÓN

- **Publicación:** «The Risk-Reward Nexus. Innovation, Finance and Inclusive Growth», Policy Network, noviembre de 2012.
- **William Lazonick** es catedrático y director del UMass CIC (Centro de la Universidad de Massachusetts para la Competitividad Industrial) y presidente de la Red de Investigación Academia-Industria (theAIRnet, con sede en Massachusetts). **Mariana Mazzucato** es titular de la Cátedra RM Philips en Ciencia y Tecnología de la Universidad de Sussex (Reino Unido).

LA IDEA

Resumen: En una sociedad del conocimiento, la innovación es una empresa colectiva. No reconocerlo ralentiza el crecimiento y aumenta la desigualdad económica.

Muchos economistas asocian la creciente desigualdad a algunos cambios estructurales, en particular a unas nuevas tecnologías que premian a los trabajadores cualificados y castigan a los menos cualificados. Jacob Hacker y Paul Pierson, autores de *Winner-Take-All Politics*, criticaron ya en 2010 esta tesis del *Skill Biased Technological Change* (SBTC, el cambio tecnológico sesgado por las aptitudes). Achacan la concentración de la riqueza a políticas como la menor progresividad fiscal, la desregulación financiera y las regulaciones anti-sindicales.

William Lazonick y Mariana Mazzucato, economistas de desarrollo e innovación, creen, además, que la tesis del SBTC obvia los orígenes políticos de la desigualdad. A diferencia de Hacker y Pierson, atribuyen el creciente poder de los ricos no solamente a la influencia del dinero sino también a cambios económicos; concretamente, a la cada vez más injusta distribución de los frutos de la innovación —injusta porque no remunera de forma equitativa los riesgos asumidos por los distintos actores que la hacen posible.

Definen los sistemas de innovación actuales como colectivos, acumulativos e inciertos. Son colectivos porque dependen de inversiones de dinero, tiempo y esfuerzo por parte de muchos (no solo arriesgan los inversores) y son inciertos porque no podemos prever qué innovaciones triunfarán. El Estado (y por consiguiente los ciudadanos) hace inversiones arriesgadas que el sector privado nunca haría pero que crean nuevos mercados, como la investigación básica que dio lugar a Internet, la nanotecnología o la secuenciación del genoma humano. Igualmente, los empleados de las empresas más innovadoras invierten en su propia formación y en su trabajo un esfuerzo mucho mayor que el estipulado en sus contratos, y no necesariamente participan en los beneficios.

El carácter colectivo de la innovación actual también la hace acumulativa: las innovaciones que triunfan resultan de largos y múltiples procesos de experimentación y aprendizaje, tanto tecnológicos como de mercado. Así, la innovación requiere acceso a una financiación paciente que apoya esta acumulación. La primordial importancia que supone tener

una fuente sostenible de financiación aumenta el poder del que la controla.

Según Lazonick y Mazzucato, la creciente importancia de los recursos financieros para la innovación ha permitido la expropiación del valor creado a través de los riesgos asumidos por muchos: el sector financiero y los altos directivos han aprovechado su posición privilegiada para obtener cambios regulatorios que les brindan los derechos sobre activos justo antes de la capitalización de las innovaciones relacionadas con ellos. Ponen como ejemplo las Ofertas Públicas de Adquisición (OPA), para ellos un mecanismo para monetizar un proceso acumulativo de innovación y riesgos que excluye a la mayoría de sus participantes (inversión pública, esfuerzos de los empleados, etc.). Es más; con el argumento de que solo los accionistas e inversores asumen riesgos, estos sectores han conseguido que los políticos rebajasen la fiscalización del rendimiento sobre el capital, reforzando un sesgo redistributivo ya de por sí injusto.

Para Lazonick y Mazzucato, el declive de los sindicatos y la falta de inversión en las capacidades y conocimientos de muchos ciudadanos no son, como dirían los defensores del SBTC, las causas de la desigualdad, sino las consecuencias de esta expropiación de beneficios. Las empresas no invierten suficientemente en el capital humano porque sus directivos ganan más si aumentan el valor de sus activos a corto plazo, y esto lo logran reduciendo costes, debilitando sindicatos y deslocalizando empleos.

Como solución, y ante el fracaso relativo de la redistribución, Hacker y Pierson han propuesto la *predistribución* de poder e ingresos en el mercado a través de medidas tales como mayores facilidades para la organización sindical y reformas en la regulación financiera para reducir la especulación. Lazonick y Mazzucato mantienen que la *predistribución* sólo servirá si termina con la extracción indebida de la riqueza colectiva. Para ello, proponen las siguientes políticas:

- 1) Limitar la recompra de acciones por empresas para obligarlas a invertir en el capital humano para mejorar su rentabilidad.
- 2) Aumentar la fiscalización del rendimiento del capital para evitar que los inversores extraigan una rentabilidad indebida.
- 3) Investigar la división real del trabajo y riesgo en los procesos de innovación (inversores, trabajadores, Estado, etc.) para contestar los argumentos ideologizados que obvian muchas aportaciones.
- 4) Diferenciar mejor los riesgos que conllevan innovación de los puramente especulativos y favorecer los primeros.
- 5) Revisar la regulación de la propiedad intelectual para que el Estado pueda recuperar una mayor parte del retorno sobre sus propias «inversiones arriesgadas».

COMENTARIO Y ANÁLISIS

POR Kenneth A. Dubin, profesor titular visitante de la Universidad Carlos III y profesor asociado de la IE Business School, ambas en Madrid.

«No parece que el argumento de Lazonick y Mazzucato sirva para explicar la desigualdad en España, uno de los países menos innovadores. Sin embargo, sí puede ser importante a la hora de identificar reformas capaces de favorecer más crecimiento y menos desigualdad».

«Si no tenemos una teoría de la creación del valor, ¿cómo podemos diferenciar entre ese valor que se crea y aquel que sencillamente se extrae?».

¿Cuáles son las causas de la creciente desigualdad? Estudios previos la han atribuido al repliegue generalizado del Estado de bienestar por motivos fiscales e ideológicos; al declive de los sindicatos con el consiguiente menor poder de los trabajadores; a una globalización económica y financiera que ha facilitado el movimiento de bienes y capitales, pero no las personas, y al SBTC.

Lazonick y Mazzucato se centran en los cambios en lo que llaman el «nexo riesgo-beneficio» en los procesos de innovación. Aquí encuentran una paradoja peligrosa: mientras las innovaciones que enriquecen la sociedad se fundamentan en las contribuciones de cada vez más numerosos colectivos, la mayor parte de los sus beneficios acaban en pocas manos. Proponen reducir la desigualdad a través de una distribución de los beneficios de la innovación más acorde con los riesgos asumidos por los trabajadores y los ciudadanos en su conjunto. Esto requeriría cambios en la regulación de los mercados financieros para evitar la «expropiación» del valor de las innovaciones a través de las OPA y la recompra de acciones por empresas.

«Una vez que reconocemos el carácter colectivo del proceso de innovación, es evidente que no es solo ni principalmente el emprendedor o los accionistas quienes asumen los riesgos».

Aunque los autores se refieren principalmente a la regulación de los mercados de capitales y las políticas públicas de apoyo a la innovación en EE UU, según ellos las reformas de los mercados de capitales europeos en las últimas décadas han seguido el mismo rumbo. Por lo tanto, ¿son sus propuestas soluciones a la creciente desigualdad fuera de EE UU, más concretamente, en España?

Si observamos la desigualdad económica en Europa (*Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising*, OCDE, 2011), hay países como Francia y Bélgica donde casi no ha crecido desde los años 80; además, las tasas de desigualdad tras las transferencias sociales son mucho menores en casi todos los países europeos que en EE UU. Pero la desregulación financiera y el trato favorable a los beneficios sobre capitales no pueden explicar por sí solos el crecimiento de la desigualdad.

España es uno de los países europeos donde más ha aumentado la desigualdad; sin embargo, es también uno de los menos innovadores. El mecanismo subyacente principal no parece ser la extracción excesiva del valor generado en los procesos de innovación. De hecho, el FMI, la OCDE, el BCE y la Comisión Europea reclaman más celeridad en la liberalización tanto de los mercados de trabajo como de los de bienes y servicios precisa-

«Igual que la teoría neoclásica de la economía de mercado en general, el enfoque basado en el cambio tecnológico sesgado por las aptitudes obvia las consecuencias del poder, entre las cuales, en una economía marcada por la desregulación financiera, se incluye el poder de los intereses financieros sobre los productivos».

mente para fomentar más innovación. La riqueza en España se distribuye mal, pero más bien por culpa de la persistencia de muchos oligopolios y por un sistema fiscal poco progresivo.

No parece que el argumento de Lazonick y Mazzucato sirva para explicar la desigualdad en España. Sin embargo, sí puede ser importante a la hora de identificar reformas capaces de favorecer más crecimiento y menos desigualdad. Primero, si las innovaciones que aportan éxito en el mercado son el producto no tanto del ingenio individual como de la acumulación de inversiones y riesgos colectivos, entonces, la mera liberalización de los mercados no será suficiente para aumentar de forma significativa la tasa de innovación en España: faltará más gasto por parte del Estado en I+D+i básico y mayores inversiones en educación continua. Segundo, si las inversiones en la innovación no se acompañan de políticas que aseguren un retorno equitativo a cada actor que asume riesgos a lo largo del proceso acumulativo, la desigualdad económica seguirá creciendo.

¿Qué políticas pueden asegurar esta distribución más equitativa? Lazonick y Mazzucato abogan en primer lugar por una compleja redefinición de las normas del derecho bursátil y de propiedad intelectual. Son propuestas bien relacionadas con su teoría del nexo riesgo-beneficio, pero de difícil solución técnica desde una perspectiva jurídica. El problema es que al centrar sus propuestas en estas cuestiones de gobierno corporativo y derecho de la propiedad, se pierde de vista la enorme potencia retórica de su argumento principal. Si la innovación se fundamenta en inversiones hechas por toda la sociedad, entonces una fiscalidad progresiva y bastante alta está más que justificada por razones de equidad y para asegurar al Estado, a la sociedad y a las propias empresas niveles adecuados de inversión en I+D+i y educación. Además, el carácter colectivo de la innovación representa otro argumento de peso en la lucha política contra los paraísos fiscales y la evasión fiscal de algunas grandes empresas.

ODLI, N.º 3, Junio 2013

1. INNOVACIONES DE PREDADORAS

- **Publicación:** «Big-Bang Disruption», Harvard Business Review, marzo 2013.
- Autores: **Larry Downes** es *fellows* en el Instituto Accenture para Alto Rendimiento. Su libro más reciente es *The Laws of Disruption*, Basic Books, 2009. **Paul F. Nunes** es director gerente global de investigación del mismo centro y coautor de *Jumping the S-Curve*, Harvard Business Review Press, 2011.
- Opinión y comentario: **Diego Comin**, profesor de Administración y Dirección de Empresas en la Harvard Business School.

2. ANTE UN MUNDO QUE SE FRENA, AMÉRICA LATINA HA DE REFORMAR

- **Publicación:** «Rethinking reforms: How Latin America and the Caribbean can escape suppressed world growth», Inter-American Development Bank, Washington D.C., marzo de 2013.
- Autor: **Andrew Powell**, asesor principal del Departamento de Investigación del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

- Opinión y comentario: **Manuel Alcántara Sáez**, catedrático de Ciencia Política y exdirector del Instituto de Iberoamérica de la Universidad de Salamanca.

3. ¿ES ÚTIL LA OMC? LAS CADENAS DE VALOR GLOBALES SE DESARROLLAN AL MARGEN DE LA OMC

- **Publicación:** «WTO 2.0: Global governance of supply-chain trade», Centre for Economic Policy Research Policy Insight, n.º 64, Graduate Institute of Geneva, CEPR (Universidad de Oxford), diciembre de 2012.
- Autor: **Richard Badwin**, catedrático de Economía Internacional del Instituto de Altos Estudios Internacionales y de Desarrollo de Ginebra.
- Opinión y comentario: **Federico Steinberg**, investigador principal de Economía Internacional del Real Instituto Elcano.

ODLI, N.º 2, Mayo 2013

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

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

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

- **Publicación:** «Historical Sources of Institutional Trajectories in Economic Development: China, Japan and Korea Compared», 2012. Disponible en: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2164561

- **Masahiko Aoki** es catedrático emérito de Economía de la Universidad de Stanford (EE UU).
- Opinión y comentario de **Carlos Alonso Zaldívar**, escritor, ingeniero aeronáutico, economista y diplomático. Ha sido Embajador de España en Corea del Sur, Cuba y Brasil.

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

- **Publicación:** «Can't We All Be More Like Scandinavians? Asymmetric Growth and Institutions in an Interdependent World», septiembre 2012.
- **Daron Acemoglu** es catedrático de Economía del MIT y coautor, con **James A. Robinson**, de la Universidad de Harvard, de *Por qué fracasan los países*. **Thierry Verdier** es profesor de la Paris School of Economics.
- Opinión y comentario de **Víctor Pérez-Díaz**, presidente de Analistas Socio-Políticos, Gabinete de Estudios. **Juan Carlos Rodríguez** es investigador de este centro.

1. EL CRECIMIENTO ECONÓMICO NO ES NI CONTINUO NI ETERNO

- **Publicación:** Este estudio se basa en la publicación del National Bureau of Economic Research, NBER, Working Paper, n.º 18315, 2012.
- **Robert J. Gordon** es catedrático de Economía de la Universidad Northwestern, Evanston, Illinois, EE UU.
- Opinión y comentario de **Josep M.ª Colomer**, profesor de investigación en el Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC), en Barcelona, y en la Universidad de Georgetown, en Washington D.C.

2. EL ESTADO-NACIÓN ES PARTE DE LA SOLUCIÓN. EVITA EL NACIONALISMO Y EL PROTECCIONISMO

- **Publicación:** Dani Rodrik, «Who Needs the Nation-State?», *Discusión Paper CEPR*, n.º 9040, 2012.
- **Dani Rodrik** es catedrático de Economía Internacional en la Kennedy School of Government de Harvard. Es autor de *La paradoja de la globalización*
- Opinión y comentario de **Antón Costas**, catedrático de Política Económica de la Universidad de Barcelona.

3. LA DISTINCIÓN ENTRE INDUSTRIA Y SERVICIOS HA QUEDADO OBSOLETA

- **James Manyika, Jeff Sinclair, Richard Dobbs, Gernot Strube, Louis Rasse, Jan Mischke, Jaana Remes, Charles Roxburgh, Katy George, David O'Halloran y Sreenivas Ramaswamy.** El McKinsey Global Institute (MGI) es el brazo de investigación de McKinsey. Creado en 1990, su objetivo es doble: por un lado, el desarrollo de una comprensión más profunda de la economía mundial; por otro, proporcionar a los líderes de los sectores comercial, público y social los hechos y puntos de vista sobre los cuales deben basar sus decisiones de gestión y de política.
- **Publicación:** «Manufacturing the future: the next era of global growth and innovation (Manufacturar el futuro: La próxima era de crecimiento e innovación globales)», McKinsey Global Institute, noviembre 2012.
- Opinión y comentario de **Mauro Guillén**, catedrático de Dirección Internacional de la Empresa y director del Lauder Institute, Wharton School.