



Observatorio de las Ideas

Ejemplar editado para



MÁS CONEXIÓN NO IMPLICA MÁS MOVILIZACIÓN

Artículo original de: **Navid Hassanpour, Ji Liu y Sekhar Tatikonda**

Opinión y comentario de: **Ignacio Sánchez Cuenca**

SINTESIS: La mayor conexión de las personas a través de redes políticas y sociales no facilita necesariamente la movilización popular.

El éxito de la acción colectiva depende no sólo de las motivaciones individuales de las personas, sino también de las estructuras de interacción entre ellas (las redes). Mediante un modelo matemático de teoría de juegos, los autores demuestran que redes amplias y con alta conectividad resultan desfavorables para la acción colectiva.

EL COMERCIO SIGUE SALIENDO CARO

Artículo original de: **Jean-François Arvis, Yann Duval, Ben Shepherd y Chorthip Utoktham**

Opinión y comentario de: **Juan Tugores**

SINTESIS: La globalización y otros avances han reducido los costes del comercio desde 1995 de un 120% a un 100% en los países desarrollados pero siguen siendo caros. Y son elevados para los países más rezagados.

Los costes del comercio internacional se han reducido en las últimas décadas pero de forma diferente según los grupos de países, manteniéndose rezagados los de renta más baja. Aspectos como la eficiencia en la calidad de los servicios de transporte y portuarios —la conectividad en el transporte sobre todo marítimo— y en la logística y facilitación del comercio, amplían diferencias que deberían comenzar a revertirse para una mejor integración en la economía global.

LO QUE NO SE DEBE PODER COMPRAR

Artículo original de: **Michael J. Sandel**

Opinión y comentario de: **Josep Joan Moreso**

SINTESIS: Creer que el mercado asigna todos los recursos y los bienes del modo más eficiente, que toda actividad humana es comercializable, tiene consecuencias perniciosas.

Hay bienes que deben quedar fuera del mercado, o porque se desvanecerían si pudiesen comprarse y venderse (la amistad, los premios Príncipe de Asturias, por ejemplo) o bien porque la actividad de comercializarlos se corrompería hasta socavar los fundamentos sociales que los mantienen (como los riñones o el acceso a la universidad).



Estimado amigo:

Cuanto más conectados en las redes sociales, más movilizados. Es casi un lugar común. Una función de la investigación es justamente cuestionar estas ideas establecidas. Es lo que hacen Navid Hassanpour, Ji Liu y Sekhar Tatikonda en un análisis matemático pero de importantes conclusiones políticas y sociales, basado en la teoría de juegos. Su conclusión es que las redes amplias y con alta conectividad resultan desfavorables para la acción colectiva. Se demostró en Egipto durante las revueltas de 2011, que realmente prendieron a escala local cuando el régimen de Mubarak cortó temporalmente el acceso a Internet. Aunque, como indica en su comentario Ignacio Sánchez Cuenca, en la capacidad de movilización influyen otros factores estructurales más allá de la conectividad en redes o la radicalidad de quienes la promueven.

El análisis desde el Banco Mundial de datos de producción y comercio de 178 países que han elaborado Arvis, Duval, Shepherd y Utoktham no sólo sirve para identificar que hay otros costes más allá de los aranceles y los transportes en estos intercambios mucho más complejos, sino que se está desarrollando a este respecto un mundo a dos velocidades. Las zonas del Atlántico y del Pacífico se están integrando de forma mucho más intensa que los países pobres de otras áreas, perjudicados por sus carencias en infraestructuras, que les alejan de las cadenas de valor globales. De sus conclusiones, según Juan Tugores, se desprenden algunas lecturas esenciales para España, como la importancia creciente de lograr una inserción más plena en las redes globales de producción —más allá de las imprescindibles mejoras en las exportaciones— y de continuar los procesos de modernización y facilitación del comercio internacional. Junto con las oportunidades que suponen los márgenes de mejora de algunas regiones próximas, como el Magreb y el conjunto de África.

¿Se puede comercializar todo? Michael J. Sandel, firme partidario del mercado, considera que, sin embargo, son necesarios algunos límites. Lo hizo en un influyente libro de éxito, y ha avanzado en estas reflexiones en una conferencia que aquí recogemos como formato novedoso. De hecho sus reflexiones parten de si puede venderse un puesto en la cola, pero atañen a la donación de órganos humanos para trasplantes y otras cuestiones con dimensión ética. Para Josep Joan Moreso, la colonización por el mercado de todas las esferas de la vida plantea problemas en nuestras sociedades contemporáneas, aunque le reprocha a Sandel que no planee alternativas institucionales a lo que rechaza.

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**

MÁS CONEXIÓN NO IMPLICA MÁS MOVILIZACIÓN

- **Publicación:** «Dynamics of Mobilization in Political Networks», Social Science Research Network (SSRN), Universidad de Yale, noviembre de 2012.
- **Navid Hassanpour** es doctorando en el Departamento de Ciencia Política de la Universidad de Yale. **Ji Liu** es doctorando en la Escuela de Ingeniería de la Universidad de Yale. **Sekhar Tatikonda** es catedrático asociado en la Escuela de Ingeniería de la misma universidad estadounidense.

LA IDEA

Resumen: La mayor conexión de las personas a través de redes políticas y sociales no facilita necesariamente la movilización popular.

La acción colectiva se caracteriza por perseguir un bien común entre dos o más personas. El bien común es beneficioso para el grupo, pero para cada miembro del grupo luchar por conseguirlo resulta costoso. Se produce así una tensión entre los beneficios colectivos y los beneficios individuales. Uno de los ámbitos más estudiados de la acción colectiva es la protesta o movilización política.

En la movilización política, normalmente, se distingue entre un grupo (pequeño) de radicales que inician la protesta y un grupo (amplio) de moderados que se suman al movimiento en función de lo que hacen los demás. Este planteamiento se analiza mediante los modelos de umbrales que se han desarrollado en la sociología matemática. Cada persona tiene un umbral, definido como el nivel de participación de los demás a partir del cual dicha persona está dispuesta también a participar. Cuanto más bajo es el nivel, más radicales son las motivaciones del agente (y viceversa).

La dinámica de la acción colectiva es el resultado de una distribución de umbrales en un grupo. En grupos muy grandes, los umbrales se establecen no en relación al grupo, sino a subgrupos con los que el agente está conectado a través de algún tipo de red política o social. Uno de los desarrollos más interesantes de la teoría de la acción colectiva en las últimas décadas ha consistido en incorporar la forma, estructura y densidad de las redes en los modelos formales.

La principal aportación del artículo consiste en la demostración matemática de que redes más densas y con vínculos más lejanos entre sus miembros son negativas para el desarrollo de la acción colectiva.

El supuesto de partida es que los radicales (quienes participan con umbrales de 0 o próximos a 0) están situados en el centro de la red. Una vez que inician la acción, la cuestión estriba en determinar si la acción colectiva se extenderá por el resto de la red o no. Eso, argumentan los autores, depende de las características de la red.

En una red, cada persona observa la participación de aquellos con los que está conectado. Si la participación observada por cada persona es un promedio de la participación de aquellos con los que está conectado, se sigue que es más fácil que el umbral de cada uno

sea satisfecho si sus conexiones en la red se concentran en los radicales que si se reparten entre todos los miembros de la red, muchos de los cuales no participarán.

Así, por ejemplo, los autores demuestran que es más probable que tenga éxito la acción colectiva en una red con forma de estrella (en cuyo centro hay un radical que tiene vínculos con cada uno de los moderados pero los moderados no están conectados entre sí) que en una red completa en la que todos están conectados con todos. La razón es la siguiente: cuando la conectividad está muy repartida, el promedio de participación observada será más bajo que cuando la conectividad está más restringida y focalizada sobre los radicales, por lo que en el primer caso será más difícil que se alcancen los umbrales de participación que en el segundo. De la misma manera, los autores demuestran que en una red en forma de anillo, en la que en un principio cada miembro está conectado con solo dos individuos más (las personas situadas a su izquierda y derecha), la acción colectiva prospera en mayor medida que si se establecen conexiones que van más allá de la contigüidad espacial. Cuando los lazos de la red se extienden, la acción colectiva no sólo no aumenta, sino que puede disminuir.

Una de las consecuencias clave del modelo formal es que la acción colectiva resulta más fácil en redes locales pequeñas, basadas en la comunicación directa entre sus miembros, que en grandes redes. Por lo tanto, los avances tecnológicos que permiten la configuración de redes amplias no redundan necesariamente en más movilización política.

COMENTARIO Y ANÁLISIS

POR Ignacio Sánchez-Cuenca, director del Centro de Estudios Avanzados en Ciencias Sociales del Instituto Juan March

«Factores estructurales, como el crecimiento económico, las presiones demográficas, el grado de libertad y el respeto de los derechos humanos o la desigualdad tienen una influencia considerable para entender por qué en unos países hay mayor movilización que en otros».

«Las comunicaciones personales son útiles cuando se establecen con los radicales y no van más allá de una esfera local reducida».

La aparición de Internet ha facilitado la relación entre personas que no se conocen directamente. Tanto las redes sociales (Facebook, Twitter, etc.) como el acceso inmediato a la información permiten la configuración de redes de interacción y comunicación más densas que en el pasado, con lazos más distantes entre personas. En el debate público suele suponerse que la existencia de redes amplias, que conectan a personas más allá de sus círculos locales, simplifica los problemas que se asocian con la acción colectiva, en la que es necesario sumar esfuerzos de muchos para lograr el bien común que se persigue. Esto suele exigir un proceso de coordinación, cuyos costes aumentan a medida que aumenta el tamaño del grupo.

En los últimos años, la tesis dominante ha sido que herramientas como Internet hacían más sencilla la movilización política. Han proliferado los análisis en los que se señala a Internet como un elemento fundamental de episodios de movilización política masiva como la primavera árabe (especialmente en Egipto y Túnez), las recientes protestas en Turquía o la llamada *Revolución Twitter de Moldavia*.

«En presencia de una minoría radical situada en una posición central, el mayor alcance de los puentes (o vínculos) no contribuye a una mayor movilización en muchas de las redes canónicas».

Este trabajo viene a cuestionar la tesis dominante. Mediante un modelo de teoría de juegos, los autores demuestran que la acción colectiva tiene éxito cuando las interacciones se producen en el plano local, mediante comunicación directa, permitiendo que los moderados sean influidos por aquellos participantes con motivaciones más radicales. La acción colectiva se expande mediante la agregación de actos de participación a nivel local. Si se establecen lazos más impersonales, que implican interacción entre agentes distantes, el poder movilizador de los radicales se debilita y no consigue mantener un nivel de cooperación estable a lo largo del tiempo.

Se trata de un trabajo formal, basado en teoría de juegos, que no tiene aplicación empírica. Como todos los modelos matemáticos, los resultados fundamentales dependen de unos supuestos iniciales. Los autores reconocen que el modelo está orientado especialmente a una situación que es frecuente pero no necesariamente universal, en la que se produce inestabilidad e incertidumbre, de modo que la información que procede del propio sistema es poco fiable y no sirve para que la gente se coordine entre sí. En ausencia de unos criterios compartidos sobre la situación, la gente se informa a través de sus redes sociales y políticas. Y es ahí donde entra la importancia de la estructura y conectividad de la red.

«La movilización es más efectiva cuando la estructura de la información permite la acción descentralizada en células locales dispersas en las que la comunicación directa, cara a cara, es el principal vínculo entre las personas».

El autor principal del artículo, Navid Hassanpour, ha intentado aplicar estos resultados abstractos al caso de la revuelta egipcia de hace dos años en otro trabajo. Dicha revuelta es especialmente adecuada debido a la decisión que tomó Mubarak de suspender el servicio de Internet a finales de enero de 2011. Lejos de acabar con la revuelta, esta se extendió más allá de El Cairo, llegando a Alejandría y Suez. La gente dejó de guiarse por la información procedente de Internet y pasó a actuar en función de lo que ocurría en sus barrios. El autor interpreta la decisión de Mubarak como un experimento natural en el que puede ponerse a prueba el efecto de la conectividad de Internet. Los resultados encajan con la teoría.

Una limitación importante de este tipo de enfoques formales es que suelen suponer que la acción colectiva se sostiene sobre factores con un elevado nivel de contingencia, como puede ser la forma que adopten las redes políticas, el volumen de información que fluya por las mismas y la credibilidad de dicha información. No se contemplan, sin embargo, factores estructurales, como el crecimiento económico, las presiones demográficas, los niveles de libertad y respeto de los derechos humanos o la desigualdad. Sin embargo, los estudios comparados han mostrado que estos factores tienen una influencia considerable para entender por qué en unos países hay mayor movilización que en otros.

EL COMERCIO SIGUE SALIENDO CARO

- **Publicación:** «Trade Costs in the Developing World 1995-2010», Policy Research Working Paper 6309, Banco Mundial, enero de 2013.
- **Jean François Arvis** es economista senior en el departamento de Comercio Internacional del Banco Mundial. **Yenn Duval** dirige la sección de Facilitación del Comercio en UNESCAP (Comisión Económica y Social de Naciones Unidas para Asia y el Pacífico). **Ben Shepherd** dirige Developing Trade Consultants Ltd. Por último, **Chorthip Utoktham** es consultora de UNESCAP.

LA IDEA

Resumen: La globalización y otros avances han reducido los costes del comercio desde 1995 de un 120% a un 100% en los países desarrollados, pero siguen siendo caros. Y son elevados para los países más rezagados.

Los costes asociados al comercio internacional incluyen componentes que van más allá de algunas mediciones de medidas proteccionistas —arancelarias y no arancelarias— o los costes de transporte asociados a la distancia geográfica. Las *fricciones* al comercio incorporan aspectos como la calidad de la logística —en términos de costes, tiempos de espera y fiabilidad en las operativas— y los aspectos de “facilitación del comercio” (trámites diversos), además de otros ingredientes, incluidos los costes de distribución en destino. El ya clásico estudio de Anderson y Van Wincoop («Trade Costs», *Journal of Economic Literature*, 2004) realiza una sistemática tipología, tan amplia como realista, para concluir que para economías desarrolladas los costes asociados al comercio supondrían, en promedio, un 170% del valor en origen de los productos, de modo que unos aranceles modestos o incluso nulos no estarían conduciendo a un “mundo plano” sin fronteras, sino que subsistirían significativas *fricciones*.

La investigación de Arvis et al. (parte de un programa del Banco Mundial junto a la UNESCAP) profundiza en la medición de los costes asociados al comercio y sus componentes, con una nueva amplia base de datos (referida en principio a 178 países) para el período 1995-2010, que permite evaluar cómo han evolucionado esos costes en la época de más avances en la globalización. Asimismo, utiliza una refinada metodología para los cálculos que permite deducir los costes asociados al comercio, tanto en sus componentes de factores directamente observables (fletes, aranceles, entre otros) como de los no observables, al menos directamente (aspectos de eficiencia y calidad de servicios logísticos y de facilitación, entre otros). El objetivo es tener una radiografía comparativa de esos costes para evaluar su impacto en diferentes grupos de países y servir de base para propuestas de mejoras al respecto.

Los resultados de la investigación documentan cómo los costes del comercio internacional se han reducido en el período de estudio pero todavía son superiores al 100% en las economías desarrolladas y más del doble en las menos desarrolladas. De hecho, emerge con nitidez una relación inversa entre esos costes y el nivel de desarrollo, tanto en lo que

se refiere al nivel absoluto de los costes de comerciar como al ritmo de su reducción desde mediados de la década de 1990. Las economías avanzadas y las emergentes con mejores resultados, especialmente las de Asia-Pacífico, tendrían un punto fuerte en la creciente eficiencia al respecto, mientras que los lentos avances en las economías de renta más baja estarían contribuyendo a un “comercio internacional a varias velocidades” con el riesgo, que debería evitarse, de una *marginalización* de los países con menos avances comparativos al respecto.

A la hora de explicar las diferencias entre países, los autores destacan el papel del transporte, la logística y la eficiencia en la facilitación del comercio, con una “enorme” heterogeneidad al respecto. Los índices elaborados sobre este asunto por la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y el Banco Mundial son muy relevantes, especialmente para los flujos comerciales que implican a países del Sur. El contraste entre los costes bilaterales de comercio en el Mediterráneo entre países de la Unión Europea (UE) frente a los bilaterales entre países del Norte de África o los de estos con los de la UE se presentan como uno de los ejemplos de referencia del papel de los factores diferentes a la simple distancia geográfica. Asimismo, el papel positivo de los Acuerdos Regionales para “limar fricciones” en los trámites obtiene respaldo en este estudio.

Adicionalmente, la investigación documenta cómo entre las diferentes regiones de países emergentes y en desarrollo los avances de “conectividad comercial” (reducción de costes del comercio) han sido especialmente significativos en la región Asia-Pacífico, sobre todo en manufacturas, una mejora que constituiría un ingrediente de la denominada *factoría Asia*. África subsahariana se sitúa en el extremo opuesto, el de mayores costes. Dos implicaciones de esta parte del estudio serían, por un lado, la importancia de reducir los costes del comercio para un funcionamiento fluido de las “redes globales de producción” —o “cadenas globales de valor” en la terminología que suele utilizar la OMC (Organización Mundial de Comercio)—; y por otro la necesidad y los márgenes de mejora que los países de menores ingresos, empezando por los de África, tienen al respecto a fin de avanzar en su competitividad y en la mejora de su inserción en la economía global.

COMENTARIO Y ANÁLISIS

POR Juan Tugores, catedrático de Economía de la Universidad de Barcelona

«El tejido productivo español tiene márgenes para internacionalizarse por vías que van más allá de las imprescindibles mejoras en las exportaciones».

«Aunque los países de renta baja se están integrando más en el sistema comercial mundial en términos absolutos, sin embargo su posición relativa se está deteriorando ya que el resto del mundo avanza más deprisa».

«Una clara implicación de nuestra investigación es que hay mucho que aprender unos de otros entre los países en desarrollo en términos del conjunto de políticas que realmente funcionan para reducir costes del comercio».

En 2004, Anderson y Van Wincoop elegían como cita inicial de su celebrado artículo la famosa referencia en «Mark Twain»: “Las noticias sobre mi muerte han sido muy exageradas”. Efectivamente, el *mundo plano* que popularizó el libro de Thomas Friedman se interpretaba a veces de forma simplista como la supresión de las fronteras y/o la eliminación de las distancias. A ello contribuían las reducciones de las tradicionales barreras arancelarias (con significativas excepciones, como la de los productos agrícolas) como resultado de decisiones en parte multilaterales pero asimismo en el marco de acuerdos regionales o, en ocasiones, unilaterales por parte de países que buscaban una mejor inserción en la economía global.

Adicionalmente, en un mundo en el que muchos procesos productivos se fragmentan, ubicándose en diferentes países los diversos segmentos, actividades o *tareas* que conforman la producción de bienes como automóviles, ordenadores y otros artículos electrónicos, entre otros productos, cobra relevancia la fluidez de las transacciones comerciales internacionales referidas ahora no solo a productos finales sino también, de forma creciente, a componentes o *inputs* intermedios. Estas nuevas realidades del comercio y la producción globales reciben denominaciones como “redes globales de producción”, “cadenas de valor globales”, “especialización vertical”, “comercio en tareas”, todas ellas descriptivas de unas nuevas formas de organizar la producción a escala mundial con importantes implicaciones.

Todo ello ha generado crecientes avances en el análisis de todos los componentes de los costes del comercio, mucho más allá de lo que suponen los aranceles o la distancia geográfica, para tratar de obtener una radiografía más completa de la poliédrica configuración de los múltiples factores que van desde el productor en origen en un país hasta el consumidor o comprador final en otro. Su magnitud, mayor o menor, es crucial para entender las “fricciones” al comercio (en la expresión que utilizaba el premio Nobel de Economía Paul Samuelson) y cómo su evolución puede facilitar, o no, la inserción de los diversos países en la economía global.

Esta investigación es una excelente muestra de las líneas de estudio propiciadas al respecto por el Banco Mundial, a menudo en colaboración con otras instituciones, en este caso, la Comisión Económica y Social de Naciones para Asia y el Pacífico. Confluyen en destacar el papel de aspectos como la calidad de la logística, la eficiencia en la “facilitación” del comercio (trámites en frontera, con costes explícitos o implícitos), o la fluidez en los servicios complementarios a estas actividades, entre otros. En la misma línea, a

«La descomposición de los costes del comercio muestra que, además de las fuentes tradicionales de tales costes, como aranceles y cargos de transporte, varios otros factores adicionales afectan a la pauta de producción y consumo en el mundo en desarrollo, como la facilitación del comercio y la logística».

principios de 2013 se ha publicado un estudio conjunto del Banco Mundial, el Foro Económico Mundial y Bain & Co («Enabling Trade: Valuing Growth Opportunities; Facilitar el Comercio: Valorando las oportunidades de crecer»), con unas conclusiones ampliamente coincidentes con las del estudio comentado. Así, se documenta cómo la mejora de la gestión de los trámites fronterizos y los servicios de infraestructuras de transporte y comunicaciones, acercándolos al nivel de las “mejores prácticas” —con Singapur como referencia de calidad—, podría suponer mejoras en el comercio y el PIB sustancialmente superiores a las *simples* eliminaciones de aranceles.

De todo ello se desprenden algunas interesantes implicaciones de alcance general, pero con moralejas para la economía española. La primera es la importancia creciente, para la mejora de la posición competitiva global de nuestro país, de una inserción más plena en las redes globales de producción: nuestro tejido productivo tiene márgenes para internacionalizarse por vías que van más allá de las imprescindibles mejoras en las exportaciones. La segunda consiste en la necesidad de continuar los procesos de modernización y mejora de la logística y la facilitación del comercio internacional, con las vías de transporte como puertos y aeropuertos y los corredores (ferroviarios, carreteras y autopistas) que deben complementarlos. La tercera constata que España cuenta con grupos empresariales con excelentes posiciones y experiencias en algunos de estos ámbitos, que tienen oportunidades de negocio significativas en el creciente reconocimiento a escala internacional que propician estudios como el que se comenta. Las medidas de soporte que las autoridades nacionales de los países tratan de mejorar al respecto (a veces con apoyo de organismos internacionales) suministran ventanas de oportunidad para algunas de nuestras empresas. Y la cuarta muestra que las oportunidades de negocio para nuestras empresas —tanto como proveedores de instalaciones y servicios como, en general, como socios comerciales— merecen especial atención, en la medida en que algunas regiones próximas geográfica o culturalmente —como África, que parece por fin despegar, con tasas de crecimiento solo superadas por Asia-Pacífico y América Latina— tienen márgenes de mejora especialmente destacados al respecto.

LO QUE NO SE DEBE PODER COMPRAR

- **Conferencia:** «The Perils of Thinking like an Economist», Inaugural Kissel Lecture in Ethics, Universidad de Harvard, Edward J. Safra Center for Ethics, 7 de febrero de 2013, <http://link.brightcove.com/services/player/bcpid59085832001>
- **Michael J. Sandel** es catedrático de Filosofía Política (*Anne T. and Robert M. Bass Professor of Government*) de la Universidad de Harvard. Su curso *Justice* es el más demandado en Harvard y en Internet: el libro que publicó en 2009 con el mismo título se ha convertido en un *bestseller académico*, que ha vendido más de un millón de ejemplares en inglés.

LA IDEA

Resumen: Creer que el mercado asigna todos los recursos y los bienes del modo más eficiente, que toda actividad humana es comercializable, tiene consecuencias perniciosas.

Esta conferencia, muy influyente en Estados Unidos, expande y afina algunos de los argumentos que el autor presentó en «What Money Can't Buy. The Moral Limits of Markets», traducido al español en 2013 («Lo que el dinero no puede comprar. Los límites morales del mercado», editorial Debate). Para Sandel, el pensamiento económico toma como asunciones compartidas dos ideas que, en realidad, son más que discutibles: 1) los mercados son inertes, es decir que la comercialización de una actividad determinada no cambia su naturaleza; y 2) los comportamientos éticos (el altruismo, la solidaridad, la generosidad) son bienes escasos que hay que economizar al máximo. Eso lo consigue el mercado extendiéndose a las diversas esferas de la actividad humana y, por lo tanto, dejando un espacio fundamental, pero realmente reducido, a los comportamientos éticos.

Hubo un tiempo, nos dice el autor, en el que la economía se ocupaba solo de cuestiones como el crecimiento económico, la inflación, los tipos de interés del dinero, las inversiones, el ahorro, etc. Pero hoy en día la ciencia económica trata de todas las cuestiones relacionadas con el comportamiento humano: el matrimonio, la familia, el voto, la cooperación. En este sentido, es muy relevante el libro del economista y premio Nobel Gary S. Becker «The Economic Approach to Human Behavior» (1976), es decir, el enfoque económico del comportamiento humano.

Para socavar estas asunciones, Sandel argumenta que hay tres tipos de bienes: a) bienes que *pueden* comprarse y venderse, que el mercado asigna mejor que cualquier otra institución: zapatos, casas, pasteles o perfumes, entre otros; b) bienes que no pueden, por razones conceptuales, comprarse y venderse: la amistad, las notas de los exámenes, los premios Príncipe de Asturias, el sexo con amor. Si se compran dejan de ser lo que son, y c) bienes que no *deben*, por razones normativas, comprarse y venderse. En la conferencia, Sandel se refiere a casos como la compraventa de riñones, el pago por albergar residuos nucleares, las donaciones de sangre, el acceso a la universidad o los doctorados *honoris causa*.

En realidad, los economistas han defendido introducir el mercado en muchas de estas esferas. Es especialmente significativo el trasplante de órganos. Algunos economistas

argumentan que ante las ineficiencias que genera un sistema como el de hacer cola, introducir la posibilidad del pago a cambio de reducir el tiempo de espera cancelaría esas ineficiencias. Esta es la réplica precisamente de Becker a los argumentos de Sandel.

El libro proporciona, sin embargo, dos argumentos para hacernos dudar de muchos de los casos del tercer tipo: el argumento de la equidad y el argumento de la corrupción. Esto es, poner en el mercado determinados bienes los hace inaccesibles a los más pobres y, además, socava la idea de bien común que nos constituye como comunidad política. Es más, Sandel argumenta que a menudo es difícil distinguir los casos del segundo tipo de los del tercer tipo cuando abandonamos las asunciones del pensamiento económico. Con todo ello, dibuja una nueva y robusta justificación para establecer los límites del mercado, los bienes que en una sociedad comprometida con los valores de igualdad y libertad deben quedar *extra commercium*.

COMENTARIO Y ANÁLISIS

POR Josep Joan Moreso, catedrático de Filosofía del Derecho de la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona, de la que ha sido rector entre 2005 y 2013

«Si se puede vender el lugar en la cola entonces la cola se ha convertido en una subasta y ha dejado de ser lo que era».

«La mayoría de economistas prefieren no ocuparse de cuestiones morales».

En ningún momento cuestiona Sandel la idoneidad del mercado como el modo más eficiente de asignar la gran mayoría de recursos económicos. Es obvio que cuando los seres humanos perseguimos nuestros intereses y, en circunstancias normales, cada uno es el mejor juez para evaluar lo que quiere y lo que prioriza. Es más, el mercado es un instrumento óptimo para hacer posible que los acuerdos libremente consentidos entre personas se conviertan en cambios en el mundo, y esta es una contribución fundamental de los mercados a la autonomía moral de las personas.

Pero también es cierto que la colonización por el mercado de todas las esferas de la vida plantea en nuestras sociedades contemporáneas los problemas apuntados por el autor. Mientras introducir el mercado en el ámbito, por ejemplo, de las telecomunicaciones, se ha mostrado eficiente y una gran mejora para todos, no está claro que introducirlo, por ejemplo, en el mundo de la fertilidad mediante la autorización de los denominados *vientres de alquiler* sea un modo de mejorar como comunidad humana.

Pensemos en el siguiente ejemplo: ¿puede ser vendido el puesto en la cola: en la cola de la panadería, del cine, de un aeropuerto (ahora hay *fast track*, o acceso preferente, como en el Empire State), en la lista de espera para el trasplante de un órgano vital? De hecho, el primer capítulo del libro de Sandel se titula precisamente “saltarse la cola”. La intuición de algunos, desarrollada por la economía contemporánea, es que no hay problema, puesto que nadie mejor que el que cede su puesto conoce sus intereses. Una concepción *liberal*. Otros, por el contrario, consideran que ello corrompe la práctica de guardar cola: los derechos se adquieren por el tiempo dedicado a ello, no por el dinero de cada cual. Una concepción *republicana*, con arreglo a la cual si se puede vender el lugar en la cola entonces la cola se ha convertido en una subasta y ha dejado de ser lo que era.

En los últimos meses, inmersos en la prolongada y severa crisis económica, hemos asistido en España a la polémica del aumento de las tasas judiciales impulsado por el Gobierno. Sin entrar ahora en la cuestión de qué porcentaje del gasto público de la Justicia deben cubrir las tasas, si la legislación elevara mucho estos tributos —en el caso más extremo, hasta cubrir el coste del sistema de justicia—, entonces se generarían los problemas de equidad y corrupción del bien en cuestión a los que se refiere Sandel. A pesar del beneficio de justicia gratuita para los más pobres, la clase media vería dificultado, frente a los más favorecidos, su acceso a la justicia. Y la existencia de un acceso privilegiado a la justicia por parte de los más ricos

«Una asunción de la economía es que los mercados son inertes, en el sentido de que comercializar una actividad no la cambia».

«Supongamos que deseas tener más amigos de los que tienes, ¿tratarías de comprar algunos más? ¿Por qué no?».

corrompe la idea de que todos somos iguales ante los jueces y tribunales, más aún si se establecieran, como se ha sugerido, algunos mecanismos de *fast track* (acceso preferente o derecho a saltarse la cola).

Finalmente, y siguiendo algunas sugerencias de Michael Ignatieff, tal vez pueda reprocharse al autor la falta de alternativas institucionales en su contribución. El bien común y las virtudes cívicas solo pueden fortalecerse con una reconstrucción del espacio público capaz de convocar a todos los ciudadanos mediante la redistribución de la riqueza y la provisión de unas condiciones materiales y culturales suficientes. La tarea de apartar los obstáculos que impiden la igualdad entre los ciudadanos es, sin duda, una tarea de todos, pero fundamentalmente es una tarea de instituciones públicas responsables.

ODLI, N.º 4, Julio 2013

1. 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.
- Autores: **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).
- Opinión y comentario: **José García Montalvo**, catedrático de Economía de la Universitat Pompeu Fabra.

2. CUANDO SE MUEREN LOS FUNDADORES

- **Publicación:** «Do Entrepreneurs Matter?», *Working Paper 109*, IZA (Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit-Institute for the Study of Labor), 30 págs., más 13 de anexos, enero de 2013.
- Autores: **Sacha O. Becker**, 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)

y **Hans K. Hvide**, profesor en la Universidad de Bergen (Noruega) e investigador en el CEPR, la Universidad de Aberdeen y el IZA.

- Opinión y comentario: **Emilio Ontiveros**, presidente de Analistas Financieros Internacionales (AFI) y catedrático de Economía de la Empresa en la Universidad Autónoma de Madrid.

3. EL NEXO RIESGO-BENEFICIO DE LA INNOVACIÓN

- **Publicación:** «The Risk-Reward Nexus. Innovation, Finance and Inclusive Growth», Policy Network, noviembre de 2012.
- Autores: **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).
- Opinión y comentario: **Kenneth A. Dubin**, profesor titular visitante de la Universidad Carlos III y profesor asociado de la IE Business School, ambas en Madrid.

ODLI, N.º 3, Junio 2013

1. INNOVACIONES DEPREDADORAS

- **Publicación:** «Big-Bang Disruption», Harvard Business Review, marzo 2013.
- Autores: **Larry Downes** es *fellow* 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.

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 Rassey, 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.