



Observatorio de las Ideas

Ejemplar editado para



EMPLEADOS EN LOS CONSEJOS DE ADMINISTRACIÓN

Artículo original de: **Benjamin Balsmeier, Andreas Bermig y Alexander Dilger**

Opinión y comentario de: **Vicente Salas**

SINTESIS: Hasta un cierto punto, más poder efectivo de los trabajadores en la empresa beneficia a los accionistas.

Entre las grandes empresas alemanas se detecta una relación de U invertida entre el poder efectivo de los trabajadores en el consejo de supervisión y los resultados económicos y financieros de las empresas.

Los autores sugieren que, por tanto, existe un nivel de poder compartido con los trabajadores que proporciona un mayor beneficio a los accionistas.

DEMOCRACIA COGNITIVA

Artículo original de: **Henry Farrell y Cosma Shalizi**

Opinión y comentario de: **Fernando Vallespín**

SINTESIS: Los procesos democráticos sirven para dilucidar y resolver problemas complejos mejor que otras alternativas como los mercados o las administraciones públicas.

Por democracia cognitiva se entiende la capacidad de los procesos democráticos para dilucidar y resolver problemas complejos. En este sentido, serían un mecanismo superior a otras opciones alternativas, como el mercado —con su capacidad para emitir señales mediante el sistema de precios y reducir la complejidad derivada de agregar un ilimitado número de acciones y expectativas— o el conocimiento acumulado en instituciones jerárquicas, como las administraciones públicas.

UN BUEN NEGOCIO: DAR ENERGÍA A LOS QUE NO LA TIENEN

Artículo original de: **Pepukaye Bardouille et ál**

Opinión y comentario de: **Pedro Linares**

SINTESIS: El acceso universal a la energía constituye una oportunidad de negocio valorada en 37.000 millones de dólares. Los mercados 'base de la pirámide' están aún por explotar en este sector.

La mejora tecnológica y la consecuente bajada de costes están haciendo viable una oportunidad de negocio en el sector del acceso universal a la energía. Cada vez más emprendedores fijan su objetivo en este mercado, desarrollando tecnologías asequibles y modelos de negocio viables. Esto puede solucionar el enorme reto de proveer de formas avanzadas de energía a los que no las tienen, casi la mitad de la población mundial, mediante la iniciativa privada. Los Gobiernos también tienen un papel: facilitar y promover esta iniciativa en lugar de ahuyentarla, como ha sido habitual.



Estimado amigo:

Tiempos nuevos requieren nuevas reflexiones. La participación de los trabajadores en la empresa está muy desarrollada en Alemania, donde, según un estudio de Balsmeier, Bermig y Dilger, hasta un cierto punto, pero no más allá, beneficia a los intereses de los accionistas. No obstante, según Vicente Salas, este modelo no se debe aplicar por ley en un contexto muy distinto como sería el español, aunque en este país sí se deberían iniciar un debate y experiencias de reparto de poder entre empleados y accionistas.

¿Se decidirá mejor así en las empresas? La cuestión de la inteligencia colectiva centra la siguiente de las ideas. ¿Cuál es la mejor manera de resolver problemas concretos? ¿Dejar que actúe el mercado? ¿Seguir lo que sugieren instituciones jerárquicas? ¿O decisiones democráticas colectivas? Henry Farrell y Cosma Shalizi, dos de los intelectuales más interesantes del momento, desde el Instituto de Santa Fe que lanzó al mundo la ciencia de la complejidad, se adentran en este territorio que ha cobrado aún mayor interés con Internet y fenómenos como Wikipedia, para concluir que la argumentación democrática siempre tiene beneficios cognitivos. Aunque, como indica en su comentario Fernando Vallespín, fuera de casos concretos, en la Red o el laboratorio, los presupuestos no se dan en la vida real. La sabiduría no está siempre en las multitudes.

La relación entre lo público y lo privado nutre el siguiente debate. El mundo tiene un déficit de acceso a la energía: 1.500 millones de personas no tienen acceso a la electricidad, mientras 3.000 millones no disponen de cocinas eficientes y limpias. Hasta hace poco se pensaba que esta era una tarea que correspondía a los Gobiernos; pero no es solo que estos no hayan podido realizarla, sino que el sector privado tiene mucho que aportar ante lo que se presenta como una oportunidad de negocio por valor de 37.000 millones de dólares. Eso sí, se requiere que los Estados dejen de poner trabas y colaboren en lo que debe ser una multitud de proyectos público-privados, como propone un estudio de la International Finance Corporation (Banco Mundial) y apoya en su análisis Pedro Linares.

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**

EMPLEADOS EN LOS CONSEJOS DE ADMINISTRACIÓN

- **Publicación:** «Corporate Governance and Employee Power in the Boardroom: An Applied Game Theoretic Analysis», *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 91, julio de 2013.
- **Benjamin Balsmeier** es profesor del Departamento de Economía de la Gestión, Estrategia e Innovación de la Universidad de Lovaina (Bélgica). **Andreas Bermig** es consultor en McKinsey Alemania. **Alexander Dilger** es miembro del Instituto de Economía de la Organización de la Universidad de Münster (Alemania).

LA IDEA

Resumen: Hasta un cierto punto, más poder efectivo de los trabajadores en la empresa beneficia a los accionistas.

El artículo presenta los resultados de un cuasiexperimento para medir la sensibilidad de los resultados económico-financieros de las empresas ante las variaciones en el poder efectivo de los trabajadores en sus órganos de gobierno. Los datos utilizados en el experimento se extraen de una muestra de 240 empresas alemanas, cotizadas en bolsa, durante los años 1998-2007. Los autores encuentran que más poder efectivo de los trabajadores en la empresa se traduce en un mayor valor económico por euro de activo, mientras el poder efectivo se mantenga por debajo de un cierto umbral. Una vez se supera ese umbral, la relación se invierte y, a partir de ahí, un mayor poder efectivo de los trabajadores se traduce en un descenso en el valor económico por euro de activo. Existe, por tanto, un nivel intermedio de poder efectivo de los trabajadores en la empresa, en el cual el retorno por euro invertido para los accionistas alcanza su valor máximo.

Una lección importante del estudio es la relevancia de distinguir entre *representación* de los trabajadores en los órganos de gobierno de las empresas, y el *poder efectivo* de los representantes de esos trabajadores para influir en las decisiones del consejo de administración y del equipo directivo. En países del centro y norte de Europa, principalmente, el consejo de administración de las sociedades de capitales se estructura en dos niveles, un órgano ejecutivo, *consejo de dirección* y un órgano de control, el *consejo de vigilancia*. En Alemania en concreto, la legislación mercantil establece que en las empresas con un número de empleados entre 501 y 2.000, al menos un tercio de los miembros del consejo de vigilancia deben ser representantes de los trabajadores. Para las empresas con más de 2.000 empleados la obligación es que la representación de trabajadores sea paritaria con la de los accionistas. El presidente se elige entre los representantes de los accionistas y tiene voto de calidad.

Este sistema de gobierno corporativo llamado de *Mitbestimmung* (*cogestión*) no implica necesariamente que el poder de los trabajadores en la empresa sea igual a las proporciones de representación. Por el contrario, su poder efectivo en cuanto a influencia sobre las decisiones empresariales dependerá de la unanimidad o no entre las posiciones de los distintos bloques accionariales representados en el consejo. El trabajo aplica una metodología basa-

da en la teoría de los juegos cooperativos para obtener un indicador de poder efectivo de los trabajadores para cada empresa y año con el cual llevar a cabo el experimento.

El artículo, de construcción, orientación y contenido académicos, se inscribe en una literatura muy extensa interesada en investigar la influencia de decisiones sobre propiedad y gobierno de las empresas en sus resultados económico-financieros. Al más alto nivel, la distinción se establece entre el capitalismo anglosajón, donde prima la supremacía de los accionistas sobre otros grupos de interés en el funcionamiento de las empresas, y el capitalismo renano, que pretende una distribución de poder más equilibrada entre los grupos de interés que confluyen en la empresa, incluido el imperativo legal de la representación de los trabajadores en la empresa al más alto nivel de órganos rectores. El estudio no compara la *performance* empresarial entre una variante del capitalismo y otro. Por el contrario, se limita a mostrar que, como sucede en muestras de empresas de países como Reino Unido y Estados Unidos con supremacía de los accionistas en sus órganos de gobierno, en Alemania, país representativo del capitalismo renano, también subsisten diferencias muy sustanciales en el reparto de poder entre trabajadores y accionistas y en los resultados económicos entre unas empresas y otras.

COMENTARIO Y ANÁLISIS

POR Vicente Salas, catedrático de Organización de Empresas de la Universidad de Zaragoza y consejero del Banco de España

«La estructura productiva y el marco político-institucional de países como España no son los más adecuados ahora para imponer recomendaciones sobre participación representativa de los trabajadores en las empresas. Sí es relevante, en cambio, abrir un debate e iniciar experiencias de participación que nos acerquen a los niveles de reparto de poder entre trabajadores y accionistas existentes en el centro y norte de Europa».

«Algunas de las economías más productivas del mundo reconocen el papel de los “grupos de interés” en su sistema de gobierno corporativo».

«Una representación moderada de los trabajadores en los consejos puede mejorar el gobierno corporativo».

En los debates sobre el euro y la economía europea en general, ahora en la crisis o anteriormente en la época de bonanza, poco o nada se habla de las empresas y de la heterogeneidad observada entre formas de propiedad y gobierno en los países de la UE. Hasta el momento, Europa ha optado por dar libertad a los países cuando se trata de legislar sobre aspectos relacionados con la forma jurídica, estructura de propiedad y formas de gobierno (reparto de poder) en las empresas. La “empresa europea” es una iniciativa dirigida a armonizar la forma jurídica de las empresas operando en el mismo mercado económico, previsiblemente para reducir costes de transacción, pero su difusión real hasta la fecha ha sido muy limitada. Las directivas sobre buen gobierno han ido dirigidas a resolver un conflicto potencial entre accionistas-propietarios y directivos, similar al que afecta a las empresas del capitalismo anglosajón, sin tener en cuenta suficientemente las singularidades europeas, como por ejemplo la *codeterminación* extendida entre algunos países de la Unión.

¿Qué lecciones pueden extraerse de los resultados del trabajo que nos ocupa sobre el presente y el futuro de las empresas en Europa y fuera de ella? Aunque el trabajo supone un avance importante desde el punto de vista metodológico con respecto a la literatura previa, pues se acerca más a un verdadero experimento que permite estimar relaciones de causa-efecto, la influencia de sus resultados sobre futuras decisiones empresariales y sobre políticas públicas será, creemos, limitada. El experimento se circunscribe a un país con una estructura industrial y productiva singular y una experiencia histórica en la participación representativa de los trabajadores probablemente única en el mundo. Solo Japón se aproxima a Alemania en cuanto a cotas generalizadas de poder efectivo de los trabajadores en la empresa, aunque en Japón esas cotas de poder no se consiguen por imperativo legal sino por mecanismos informales.

La estructura productiva y, sobre todo, el marco político-institucional de países como España no son los más adecuados, en estos momentos, para trasponer e imponer por ley recomendaciones sobre participación representativa de los trabajadores en las empresas. Sí nos parece relevante, en cambio, abrir un debate e iniciar experiencias de participación de los trabajadores en la empresa que, con el tiempo, evolucionen hacia niveles de reparto de poder entre trabajadores y accionistas como los que se dan en el

«Cualquier aumento en el poder de los trabajadores debe favorecer a los empleados de la empresa y poner límites a la representación sindical».

centro y norte de Europa. En los primeros pasos, la participación debería ser informativa, con transparencia hacia los trabajadores de los resultados de la empresa; debería seguir la participación sustantiva, en el puesto de trabajo, acompañada de una parte de la retribución de los trabajadores vinculada a los beneficios de la empresa. Los progresos en la participación sustantiva y en los beneficios determinarían el momento más adecuado para evolucionar hacia una participación representativa de los trabajadores.

En el caso del trabajo que nos ocupa, el resultado del experimento, que sugiere que, hasta un cierto punto, está en el interés de los propios accionistas dar poder efectivo a los trabajadores en el gobierno de las empresas, encaja mal con el hecho de que la representación de los trabajadores deba ser dictada por la ley y no se deje a la voluntad de las partes. Es prematuro concluir, a partir de este trabajo, que Alemania puede plantearse eliminar las leyes de la *codeterminación* porque, dado que con ello ganan tanto los trabajadores como los accionistas, las propias fuerzas del mercado llevarán a los mismos resultados de distribución de poder en la empresa que los que se consiguen con las actuales imposiciones legales.

El reparto del poder en la empresa, desde el punto de vista de la eficiencia social, responde a condiciones de información asimétrica, naturaleza de los activos según su grado de especificidad, importancia del capital humano incorporado en las personas de imposible transferibilidad, muy irregularmente distribuidas por industrias, tecnologías y mercados. Si esto es así, los poderes públicos deben limitarse, de momento, a proporcionar unas bases institucionales y jurídicas eficientes y efectivas para facilitar los acuerdos voluntarios entre las partes, sin ánimo alguno de dirigir en proceso hacia una solución supuestamente óptima y, por tanto, homogeneizadora.

DEMOCRACIA COGNITIVA

- **Publicación:** «Cognitive Democracy», Center for the Study of Complex Systems, Santa Fe Institute, mayo de 2012.
- **Henry Farrell** es profesor de Ciencia Política en la Universidad George Washington (Washington DC, EE UU). **Cosma Shalizi** es profesor de Estadística de la Universidad Carnegie Mellon (Pennsylvania) y profesor externo en el SFI (Santa Fe Institute, New México, EE UU).

LA IDEA

Resumen: Los procesos democráticos sirven para dilucidar y resolver problemas complejos mejor que otras alternativas como los mercados o las administraciones públicas.

Se habla de *democracia cognitiva* cuando aquello que se quiere resaltar de las instituciones y prácticas de esta forma de gobierno no son virtudes morales —su mayor o menor ajuste a principios de justicia— ni su contribución a la hora de satisfacer otros fines sociales —como la estabilidad política—, sino su capacidad *epistémica*, su funcionalidad para resolver problemas sociales complejos. Lo que el grueso del artículo, que anticipa un libro, trata de demostrar es que a estos efectos, los procesos democráticos son más útiles y eficaces que otros medios de solución de problemas complejos como, en particular, el mercado, o eso que los autores denominan las “instancias de decisión jerárquicas”, como las administraciones públicas.

Estamos en presencia de “decisiones sociales complejas” cuando un conjunto de agentes interactúan en una estructura reticular o de contacto, caracterizada por la ausencia de habilidades cognitivas por parte de los diferentes actores; es decir, el conocimiento sobre cómo proceder es escaso o se enfrenta a muchas incertidumbres. Ante esta situación el *mercado* ha sido visto tradicionalmente como un instrumento adecuado para agregar el “conocimiento tácito” derivado del sistema de señales de los precios (como mantuvo Friedrich Hayek) y facilitar la reducción de la complejidad a la hora de adoptar decisiones económicas. Su capacidad para procesar información es, en efecto, apabullante, nos dicen los autores. Pero tiene dos debilidades. La primera es la asimetría derivada de la propia desigualdad social. El mercado no tiene un mecanismo capaz de evitar que grupos económica o políticamente poderosos puedan bloquear cambios socialmente convenientes cuando éstos van en contra de sus intereses. La segunda debilidad es el resultado de su enfoque homogeneizador de la acción humana, reducida a comprar y vender. En esto funciona con eficacia, pero impide aprender de las diferencias que introducen otras dimensiones de la acción o de la propia diversidad humana entre individuos y sociedades. Su tendencia es a la homogenización de conductas, no a beneficiarse del intercambio de experiencias o visiones diferentes.

Las *instancias de decisión jerárquicas*, por su parte, tal y como han sido estudiadas por Richard Thaler y Cass Sunstein, buscan “alentar” la adopción de las elecciones adecuadas, no dictar cuáles deban de ser éstas. Se entiende que personas que ocupan determinados

cargos en el vértice de las organizaciones públicas o privadas disponen de un conocimiento que no es fácilmente accesible a quienes de ellas dependen, y por tanto pueden “sugerir” soluciones a partir de los deseos o preferencias manifestadas por sus beneficiarios —disponer de un buen fondo de pensiones, por ejemplo—. No se trata de que se los impongan, sino de ejercer un “paternalismo libertario”. El problema, siempre según los autores, es que este mecanismo es bueno para transmitir órdenes de arriba a abajo, pero se frustra a la hora de proceder en la dirección inversa; no contempla los beneficios derivados de incorporar el potencial informativo de quienes son vistos como meros “consumidores”. El resultado es el fomento de una cultura de la conformidad, no de la crítica creativa.

Las insuficiencias de estos dos mecanismos se verían superadas por los procesos democráticos, que alentarían soluciones más eficaces. La razón es simple. Por un lado, los procedimientos democráticos favorecen un alto grado de comunicación directa entre los individuos, que les predispone a exponerse a una gran *diversidad* de opciones posibles; por otro, la democracia obliga a promover la *igualdad* entre las partes que discuten o deliberan. Esto produciría, como se puede ver en interacciones cooperativas a través de internet y en experimentos de interacción simétrica a nivel micro, mejores resultados que las otras alternativas. Incluso allí donde nos encontramos con las distorsiones argumentativas derivadas de la promoción del propio interés. Se entiende que la argumentación democrática *siempre* tiene beneficios cognitivos y la capacidad para discriminar entre mejores y peores razones.

COMENTARIO Y ANÁLISIS

POR Fernando Vallespín, catedrático de Ciencia Política en la Universidad Autónoma de Madrid

«Fuera de casos concretos, en la red o el laboratorio, los presupuestos no se dan en la vida real. Una razón de más para pensar y adoptar medidas que separen la lógica política de la propiamente económica».

«Comenzamos con una cuestión pragmática: si estas instituciones (política, mercados y jerarquías) son útiles para ayudarnos a resolver problemas sociales difíciles».

Como puede deducirse de lo anterior, la tesis básica de este artículo coincide en general con los presupuestos epistémicos de la corriente teórica que recibe el nombre de “democracia deliberativa”. No, desde luego, en sus versiones más cognoscitivistas, como la que nos encontramos en Habermas y otros. Más que restringir el análisis sobre las condiciones ideales de lo que sería una argumentación racional, la preferencia de los autores por este mecanismo de resolución de problemas se fija mucho más en su capacidad para la experimentación a partir de la *diversidad cognitiva* de quienes participan en intercambios argumentativos. Esta apuesta por la diversidad, solo posible bajo esquemas de decisión democráticos abiertos a todos, se presenta como un recurso imprescindible para alcanzar soluciones más eficaces cuando nos enfrentamos a la solución de problemas complejos. El problema, por tanto, no es si esta diversidad debe canalizarse a través de determinadas estructuras bien delimitadas; lo importante es que, de hecho, fluya, se manifieste con total libertad. Con independencia de cuáles sean los objetivos buscados, los estreñimientos del sectarismo o la toma de partido, o el nivel de argumentación racional, sus beneficios acaban siendo muy superiores a los que son esperables de otros procedimientos rivales.

«Los individuos en escenarios con relaciones de poder relativamente iguales son, ceteris paribus, más proclives a converger sobre soluciones con amplios beneficios sociales, y menos proclives a converger sobre soluciones que benefician a grupos de individuos más pequeños a costa de la mayoría».

Los autores se detienen con cierta atención en el ejemplo que a este respecto nos ofrecen algunas iniciativas promovidas en Internet, que constituirían auténticos experimentos sobre el potencial que atesoran los procesos democráticos. La participación voluntaria desde enfoques diversos en un proyecto común, como Wikipedia o StackExchange, la página que recoge prácticas de programación informática, muestran bien a las claras la inmensa capacidad que tiene este medio para acumular conocimiento disperso y revertirlo a la hora de buscar la solución a problemas complejos en cada uno de los ámbitos elegidos. Por una parte demostrarían, pues, que la colaboración simétrica que favorece la cooperación bajo los presupuestos de la igualdad y la diversidad de puntos de vista, tiene de hecho enormes ventajas cognitivas; el conocimiento así adquirido no sería tácito, sino articulado y discursivo. Pero también, que esta experimentación es relativamente sencilla y barata de poner en marcha.

Para seguir avanzando en su propuesta, los autores sugieren que se investigue el por qué algunas de estas iniciativas en Internet triunfan y otras fracasan. Esto podría proporcionar importantes evidencias a la hora de facilitar el diseño institucional. Y aquí es, precisamente, donde comienza la cuestión interesante, no desarrollada en este artículo: ¿cómo se trasladan estas formas de experimentación a la práctica institucional formal y

*«Todavía no conocemos
las posibilidades de la
comunicación mediada por
Internet para acumular
conocimiento disperso,
para generar nuevo
conocimiento, para resolver
problemas complejos,
o para la adopción de
decisiones colectivas, pero
debemos averiguarlo».*

empírica de los sistemas democráticos? Es el mismo problema que nos encontramos en otros trabajos sobre democracia deliberativa, a saber, que lo que funciona en las investigaciones en laboratorio no se corresponde después con lo que la gente hace, de hecho, en la práctica democrática, o por qué funcionan en unos lugares, o en determinadas instituciones, y en otros no. Quizá porque no se dan las condiciones que el método presupone: igualdad y diversidad de puntos de vista. O porque en la política real intervienen todo un conjunto de mediaciones, intereses, sectarismo, medios de comunicación, que impiden la eficaz realización de sus presupuestos. Es sabido que la condición de la simetría solo se alcanza en escasas ocasiones, generalmente porque, como ocurre en los mercados, el poder económico interfiere continuamente sobre el poder político; o, lo que es lo mismo, el mecanismo de resolución de problemas complejos que nos impone el mercado compite, en la mayoría de los casos, con la lógica que le es propia a la democracia. Fuera de casos concretos, en la Red o el laboratorio, los presupuestos no se dan en la vida real. Una razón de más para pensar y adoptar medidas que separen la lógica política de la propiamente económica.

UN BUEN NEGOCIO: DAR ENERGÍA A LOS QUE NO LA TIENEN

- **Publicación:** «From Gap to Opportunity: Business Models for Scaling up Energy Access», International Finance Corporation.
- La **International Finance Corporation** es una entidad del Grupo del Banco Mundial encargada de apoyar y promocionar el papel de la iniciativa privada en la lucha contra la pobreza. La autora principal de este estudio es **Pepukaye Bardouille**, consultora internacional en proyectos de relación público-privado.

LA IDEA

Resumen: El acceso universal a la energía constituye una oportunidad de negocio valorada en 37.000 millones de dólares. Los mercados 'base de la pirámide' están aún por explotar en este sector.

Hay más de 1.500 millones de personas que no tienen acceso a la electricidad (para iluminación, dispositivos electrónicos o bombeo de agua), y casi 3.000 millones sin cocinas eficientes y limpias. Esto tiene claras implicaciones para el desarrollo económico y social: aparte de no disponer de energía para usos productivos, también afecta seriamente al nivel de educación (por ejemplo, al no contar con luz para estudiar), especialmente para las mujeres, que deben dedicar gran parte de su tiempo a buscar combustibles tradicionales o agua. Además, también causa otros problemas para la salud y para el medio ambiente. Por ejemplo, se estima que mueren más personas por la contaminación interior de las viviendas que producen los fuegos en los que se cocina tradicionalmente en estos lugares que por la malaria.

Solucionar este problema no es particularmente caro, dado el volumen de personas del que hablamos: 48.000 millones de dólares anuales. Sin embargo, se invierte solo un 25% de esta cantidad. Parte de la razón es que tradicionalmente este problema se ha dejado al sector público, y el sector público no cuenta ni con el capital ni con las ideas para solucionar el problema. Hace falta incorporar al sector privado, no solo en términos de capital, sino de innovación tecnológica y de modelos de negocio.

Hasta ahora el sector privado ha sido incluso ahuyentado de este sector por los grandes donantes e instituciones. Pero hay otra forma de ver el problema del acceso universal a la energía: como una enorme oportunidad de negocio. Más de 1.000 millones de clientes potenciales, más de 37.000 millones de dólares de facturación anual, están esperando a los inversores y emprendedores en este sector.

Hay otros sectores que ya han descubierto este mercado, la llamada base de la pirámide: empresas de consumo como Unilever o Danone, otras del sector de la salud o la telefonía móvil, el ejemplo más conocido. La energía no se veía hasta ahora como una posibilidad, fundamentalmente por el alto coste y la complejidad técnica de los equipos necesarios.

Pero esto está cambiando: los desarrollos tecnológicos, en muchos casos impulsados por la iniciativa privada, están abaratando los costes de los equipos fotovoltaicos (ya disponibles hasta por 100 dólares para una vivienda), de las linternas solares (entre 20 y 50 dólares) o de las cocinas eficientes (5-25 dólares). En el caso de las microredes de distribución, o de la conexión a la red, el coste es mayor (10 dólares al mes), pero también permiten niveles de consumo necesarios para el desarrollo de actividades productivas. Esto hace que el coste de estos equipos avanzados ya pueda ser inferior a lo que pagan el 90% de los hogares que no tienen acceso a la energía por las velas, queroseno o leña que utilizan actualmente. La clave es diseñar los modelos de negocio apropiados.

Los elementos esenciales para el éxito de estos modelos son: lograr un coste asequible para los equipos (algo que, en general, también supone financiar al consumidor para que no tenga que soportar el alto coste inicial, y en general flexibilizar los pagos o fijar mecanismos de prepago), establecer canales de distribución fiables y baratos, y ganar la confianza de los consumidores. El documento presenta numerosos ejemplos de empresas que lo han logrado por distintas vías.

Pero también hay otro elemento clave, a saber, el papel de los gobiernos en la creación de un marco regulatorio que atraiga al capital privado y no lo ahuyente, y que entienda su utilidad en este entorno. Por ejemplo, deben eliminarse los impuestos discriminatorios para las fuentes modernas de energía, o los subsidios a las formas tradicionales, que no benefician a los sectores sin acceso a la energía. Esto no quiere decir que haya que eliminar los subsidios, sino utilizarlos de forma inteligente. En el caso de las microredes de distribución, debe aligerarse la regulación (pensada para grandes distribuidoras) y ayudar a crear un flujo estable de ingresos. Para promover la participación privada en la extensión de red, hay que considerar alianzas público-privadas. Finalmente, los gobiernos deberían considerar establecer unidades administrativas dedicadas expresamente a lograr y gestionar el acceso universal a la energía.

Cuando se combinan los buenos modelos de negocio con una financiación apropiada y una política inteligente, es posible una rápida penetración del mercado.

COMENTARIO Y ANÁLISIS

POR Pedro Linares, profesor del ICAI-IIT (Instituto de Investigaciones Tecnológicas) de la Universidad Pontificia Comillas

«En lugar de una obligación moral a la que las instituciones públicas deben responder, el acceso universal a la energía es una gran oportunidad de negocio para la iniciativa privada, y para la que no necesariamente hacen falta subsidios públicos».

«Cada año se gastan 37.000 millones de dólares en soluciones energéticas de baja calidad. Esto representa una oportunidad de negocio aún sin explotar por parte del sector privado».

«La mayor parte del negocio corresponde a los mercados de dispositivos y sistemas domésticos. Las microrredes y la extensión de red suponen un 20%».

La preocupación por el acceso universal a la energía, o dicho de otro modo, facilitar el acceso a fuentes avanzadas de energía (como la electricidad o la combustión limpia para cocinar) a los que no disponen de ella tiene una larga historia y una presencia relevante en numerosas instituciones internacionales, que se ha acentuado en los últimos tiempos. El Banco Mundial financia y analiza programas de acceso universal a la energía en muchos países en desarrollo. La Agencia Internacional de la Energía incluye desde hace unos años en sus informes de prospectiva energética (*World Energy Outlook*) referencias y estudios sobre este asunto. Y la Asamblea General de las Naciones Unidas recientemente declaró 2012 como el año —y 2014-2024 como la década— de la energía sostenible para todos. Las razones para ello ya han sido comentadas anteriormente al describir la idea. Pero es importante recordar que estamos hablando de un volumen enorme de personas: una cuarta parte de la población mundial sin acceso a electricidad, y casi la mitad sin acceso a cocinas eficientes.

Quizá por su volumen, y por las implicaciones enormes de equidad que supone (que le dan un carácter de obligación moral), este reto ha sido considerado siempre una cuestión pública: bajo el paradigma tradicional, son los Gobiernos los que tienen que encargarse de esta cuestión. De hecho, en algunos países, el derecho al acceso a la energía se recoge en la Constitución. Y además, también se ha considerado siempre imprescindible contar con subvenciones de algún tipo, provenientes de los propios Gobiernos o de donantes internacionales.

En este documento se plantea una visión radicalmente distinta de la tradicional: en lugar de una obligación moral a la que las instituciones públicas deben responder, el acceso universal a la energía es una gran oportunidad de negocio para la iniciativa privada, y para la que no necesariamente hacen falta subsidios públicos.

La propuesta no es nueva. Como bien se recoge en el documento, existen numerosas empresas que ya están aplicando esta filosofía, y desde ella, contribuyendo a resolver este problema social desde el interés privado y la búsqueda de beneficios. De hecho, esta idea de promover la iniciativa privada para tratar de solucionar la pobreza no se limita a la energía. Este mercado *base de la pirámide* ya está siendo considerado muy seriamente por los emprendedores en otros sectores, como el suministro de servicios sanitarios a bajo coste, la telefonía móvil (ya muy desarrollada) y la clima-

«Los sistemas basados en las comunidades tienen un importante papel que jugar».

tización, entre otros. Sin embargo, sí es una propuesta oportuna, porque este es un momento particularmente adecuado por la confluencia de distintos factores, que se detallan a continuación.

En primer lugar, la pujanza del movimiento emprendedor —que es capaz de generar tecnologías y modelos de negocio innovadores de una forma ágil, contribuyendo además a su abaratamiento—, que ha generado una corriente (el *emprendimiento social*) que aplica esta filosofía a la resolución de problemas como el aquí planteado. Un libro reciente, *Abundance*, de Diamandis y Kotler, proporciona una imagen actual y muy realista de este movimiento emprendedor, de su optimismo, de las ideas que es capaz de generar, y además, de su compromiso con la lucha contra la pobreza.

En segundo lugar, y derivado de lo anterior, la proliferación de filántropos provenientes del mundo emprendedor, que están estableciendo unas reglas de juego radicalmente nuevas a la ayuda al desarrollo, basadas mucho más en enfoques de mercado y en el desarrollo de capacidades locales. Algunos ejemplos son Acumen Fund y Omidyar Network (creada por el fundador de eBay, Pierre Omidyar).

Finalmente, los Gobiernos e instituciones ya han demostrado repetidas veces su incapacidad para resolver este reto. El campo de la electrificación rural está lleno de cadáveres: proyectos fallidos, grandes instalaciones infrautilizadas, etc. Hay muchas razones que explican estos errores, pero una de las principales es la falta de conexión con las necesidades locales. Claramente la iniciativa privada tiene mucha ventaja en este aspecto. Si a esto sumamos la crisis financiera que afecta a muchos países, y que está limitando severamente su capacidad de financiar de la forma tradicional el acceso a la energía, el desarrollo de la iniciativa privada constituye no solo una oportunidad, sino una clara necesidad para enfrentarse al problema del acceso universal a la energía. Los Gobiernos deberían por tanto alentar esta nueva visión, sin que ello deba verse como una dejación de su responsabilidad, sino todo lo contrario.

ODLI, N.º 5, Agosto 2013

1. MÁS CONEXIÓN NO IMPLICA MÁS MOVILIZACIÓN

- Artículo original: «**Dynamics of Mobilization in Political Networks**», Social Science Research Network (SSRN), Universidad de Yale, noviembre de 2012.
- Autores: **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. **Sekhhar Tatikonda** es catedrático asociado en la Escuela de Ingeniería de la misma universidad estadounidense.
- Opinión y comentario: **Ignacio Sánchez Cuenca**, director del Centro de Estudios Avanzados en Ciencias Sociales del Instituto Juan March.

2. EL COMERCIO SIGUE SALIENDO CARO

- Artículo original: «**Trade Costs in the Developing World 1995-2010**», *Policy Research Working Paper 6309*, Banco Mundial, enero de 2013.
- Autores: **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.

- Opinión y comentario: **Juan Tugores**, catedrático de Economía de la Universidad de Barcelona.

3. LO QUE NO SE DEBE PODER COMPRAR

- Conferencia original: «**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.
- Autor: **Michael J. Sandel**, 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.
- Opinión y comentario: **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.

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 DE PREDADORAS

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