



# **Observatorio de las Ideas**

REVISTA DE IDEAS

EJEMPLAR EDITADO PARA

**Cortesía del Editor**

Nº84 - MARZO 2020



---

DIRECTOR

**Andrés Ortega**

---

CONSEJO ASESOR

**Antón Costas**

**Guillermo de la Dehesa**

**Javier Nadal**

**Ana Palacio**

**Ignacio Pérez de Arriaga**

**Manuel Pimentel**

**Josep Piqué**

**Narcís Serra**

**Pedro Solbes**

**Juan Tapia**

---

EQUIPO DE INVESTIGACIÓN

**Gloria Álvarez**

**José Balsa**

**Manuel Cebrián**

**Jordi Domènech**

**Xavier Massa**

**Ángel Pascual-Ramsay**

**Francesc Trillas**

---

EDITA

**Observatorio de Ideas S.L.**

CONSEJERO DELEGADO

**Daniel Fernández**

---



Querido lector:

De la mano del acceso a datos masivos (*big data*), a nuevos programas informáticos (*software*) y capacidad de cálculo, la ciencia –si así se la puede llamar– económica ha evolucionado en los últimos años y ha pasado de centrarse en la teoría a hacerlo en la evidencia, como demuestra un nuevo estudio.

Justamente, el segundo artículo que recogemos muestra cómo el uso de datos masivos revoluciona muchas cosas, incluida la medición en tiempo real del comercio internacional por medio de la localización del tráfico comercial marítimo y sus escalas portuarias.

La digitalización obliga a las empresas más maduras en este ámbito a innovar más y de forma diferente. Pero necesitan de una mayor gobernanza y ética (y agilidad), según un informe de Deloitte.

El debate sobre si son factores económicos o culturales los que están detrás del auge del populismo en Europa tiene una respuesta en una investigación que recogemos: los primeros favorecen el miedo, y éste el voto populista/nacionalista.

Si el desempleo ha caído tanto como se dice en EEUU (y está bajando en Europa), ¿por qué no suben los salarios? Es el tema que aborda David G. Blanchflower en el primer libro que reseñamos, que repasa los nuevos empleos y su impacto en el bienestar de la gente.

Es importante conocer qué piensan los chinos de la transformación del sistema internacional. Uno de sus grandes analistas, Ya Xuentong, en el segundo libro que presentamos, considera que los distintos tipos de liderazgo en las dos grandes potencias que son EEUU y China pueden transformar la totalidad de este sistema.

De aquí a 2028 el auge de China traerá una redistribución del poder en la política internacional, por la que el dominio unipolar de EEUU dará paso a un mundo bipolar sin un liderazgo global, lo que aumentará la posibilidad de los conflictos y la violencia.

Espero que estas ideas despierten su interés, le descubran algún aspecto nuevo de nuestros tiempos y le anticipen algo de los venideros.

Con mis mejores saludos,

**Andrés Ortega**

*Director*





## EL GIRO EMPÍRICO DE LA INVESTIGACIÓN ECONÓMICA

**Publicación:** «The Era of Empirical Evidence», de **Brandon D. Brice** y **Hugo M. Montesi-nos-Yufa**.

**Síntesis:** *La producción académica de alta calidad en economía ha evolucionado en las últimas décadas desde la elaboración y contraste de la teoría económica a la producción de evidencia empírica.*

## BIG DATA SOBRE TRÁFICO MARÍTIMO PARA ANTICIPAR CAMBIOS EN EL CICLO ECONÓMICO

**Publicación:** «Big Data on Vessel Traffic: Nowcasting Trade Flows in Real Time», de **Serkan Arslanalp**, **Marco Marini** y **Patrizia Tumbarello**.

**Síntesis:** *Se pueden obtener datos en tiempo real sobre la evolución del comercio internacional gracias a los sistemas de posicionamiento usados por la marina mercante, pero hay que ajustarlos.*

## MÁS GOBERNANZA Y ÉTICA PARA CONTROLAR LA AGILIDAD DE LA DIGITALIZACIÓN

**Publicaciones:** «Findings from the 2019 Digital Business Global Executive Study and Research Project. Accelerating Digital Innovation Inside and Out Agile Teams, Ecosystems, and Ethics», y «The Technology Fallacy People Are the Real Key to Digital Transformation», de **Gerald C. Kane**, **Doug Palmer**, **Anh Nguyen Phillips**, **David Kiron** y **Natasha Buckley**.

**Síntesis:** *Las organizaciones digitalmente maduras innovan más y de forma diferente, a través de equipos interfuncionales y en ecosistemas digitales que dotan a la organización de una mayor agilidad y autonomía. Pero necesitan de una mayor gobernanza y ética.*

## EL MIEDO: ECONOMÍA Y CULTURA EN EL POPULISMO EUROPEO

**Publicación:** «The Surge of Economic Nationalism in Western Europe», de **Italo Colantone** y **Piero Stanig**.

**Síntesis:** *Factores económicos como la globalización, la automatización y las crisis cíclicas inciden en los valores culturales asociados a cuestiones como el miedo a la inmigración, y estos valores acaban impulsando el voto para partidos nacionalistas y populistas.*

### | LIBROS |

**¿DÓNDE HAN IDO LOS BUENOS EMPLEOS?** *Not Working: Where Have All the Good Jobs Gone*, de **David G. Blanchflower**.

**LIDERAZGO Y ASCENSO DE LAS GRANDES POTENCIAS.** *Leadership and the Rise of the Great Powers*, de **Yan Xuetong**.

## EL GIRO EMPÍRICO DE LA INVESTIGACIÓN ECONÓMICA

■ **Publicación:** «The Era of Empirical Evidence», manuscrito no publicado, noviembre de 2019. Descargable desde el siguiente enlace: <http://bit.ly/39cAtfb>

■ **Brandon D. Brice** es profesor del Departamento de Economía y Finanzas de la Cameron School of Business de la Universidad de Carolina del Norte, y **Hugo M. Montesinos-Yufa** es profesor del departamento de Matemáticas y Ciencias de la Computación del Ursinus College, en Collegeville (Pennsylvania).

*Resumen: La producción académica de alta calidad en economía ha evolucionado en las últimas décadas desde la elaboración y contraste de la teoría económica a la producción de evidencia empírica.*

La producción científica de los economistas académicos tiene una gran influencia en los debates políticos y sociales. Por ello es de interés analizar cómo ha evolucionado, tanto en lo que respecta a los temas analizados como a las metodologías utilizadas. Uno de los factores que condiciona la metodología, en teoría, es el coste relativo de la producción teórica o de la producción basada en la evidencia empírica. Dado el tiempo limitado de los economistas y científicos en general, el esfuerzo que se pueda dedicar a cada modalidad científica dependerá del estado de la tecnología.

Debido a que el coste relativo de la investigación empírica se ha reducido con relación a la investigación teórica, la teoría predice que debería aumentar la producción empírica respecto a la segunda. Y, efectivamente, la evidencia empírica mostrada en el artículo de Brice y Montesinos-Yufa es coherente con esta predicción: la producción académica de alta calidad en economía ha evolucionado en las últimas décadas desde la elaboración (sobre todo bajo el liderazgo intelectual del economista estadounidense Paul Samuelson) y contraste de la teoría económica a la producción de evidencia empírica. Para llegar a esta conclusión, los autores examinan los artículos más citados entre 1950 y 2015 en las tres principales revistas académicas de economía, a saber, *American Economic Review*, *Quarterly Journal of Economics* y *Journal of Political Economy*.

Si en los años cincuenta del pasado siglo dominaba la elaboración y, en menor medida, el contraste de las teorías sobre el crecimiento, en las décadas siguientes paulatinamente fue

*«Este cambio relativamente rápido no se ha producido, pues, por el liderazgo o la llamada de ningún economista en particular, sino por la evolución espontánea inducida por un cambio tecnológico».*

emergiendo una producción más orientada a la producción de evidencia empírica, al mismo tiempo que, en cuanto a temas de interés, aumentaba la atención sobre el análisis de mercados reales. En las primeras décadas del siglo XXI, esta evolución ha eclosionado con un claro predominio de las investigaciones empíricas, en gran parte gracias a la irrupción de grandes bases de

datos (*big data*) y poderosas herramientas informáticas. Por ello, no es de sorprender que aparezcan cada vez más investigaciones que utilizan bases de datos impensables hace unos años, como datos de luminosidad obtenidos por satélites o información procedente de las redes sociales o de series reales de precios de activos o mercancías, así como cualquier otro resultado económico, obtenido directamente en Internet.

El acceso a bases de datos masivas y el impresionante desarrollo de la tecnología computacional explican este cambio de era que nos ha llevado desde la teoría basada en modelos de optimización con restricciones de Samuelson hasta la evidencia empírica masiva. Este cambio relativamente rápido no se ha producido, pues, por el liderazgo o la llamada de ningún economista en particular, sino por la evolución espontánea inducida por un cambio tecnológico.

La metodología utilizada en el estudio consiste simplemente en el recuento de palabras (por ejemplo, las nubes de palabras, como en el gráfico adjunto). El término más utilizado en los primeros años del siglo XXI en los títulos de los principales artículos académicos ha sido precisamente «evidencia».

Aunque los datos presentados en el artículo tienen limitaciones, ya que se circunscriben a algunas publicaciones y a los títulos de los principales artículos, los autores explican que los resultados son coherentes con la preponderancia de economistas célebres y premiados

*«El acceso a bases de datos masivas y el desarrollo impresionante de la tecnología computacional explican este cambio de era».*

en las últimas décadas gracias sobre todo a su producción empírica más que teórica.

Entre las técnicas empíricas más utilizadas en los tiempos más recientes, según el análisis bibliométrico realizado por los autores, se halla el uso de experimentos con sujetos humanos para contrastar hipótesis sobre el grado de racionalidad o altruismo de su comportamiento. Dado que el *big data* permite analizar, en ocasiones, poblaciones enteras en lugar de muestras de las mismas, las técnicas experimentales convergen con las estadísticas.

Lo más interesante del artículo es que constituye un ejemplo del giro empírico que describe. En sus más de treinta páginas, el modelo teórico ocupa menos de una página, y el resto se dedica a aportar evidencia empírica, relativamente fácil de obtener gracias a Internet y las modernas herramientas de *software*.



Panel D: Todas las décadas (1950-2015)

Por Francesc Trillas

## BIG DATA SOBRE TRÁFICO MARÍTIMO PARA ANTICIPAR CAMBIOS EN EL CICLO ECONÓMICO

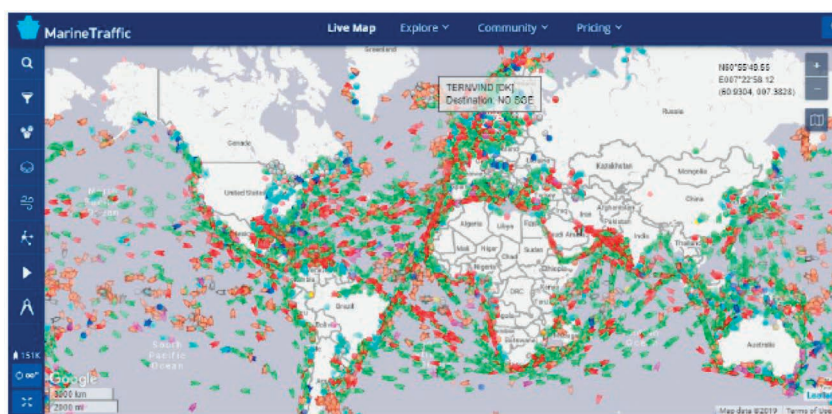
■ **Publicación:** «Big Data on Vessel Traffic: Nowcasting Trade Flows in Real Time», documento de trabajo del Fondo Monetario Internacional, WP/19/275, diciembre de 2019. Descargable desde el siguiente enlace: <http://bit.ly/3aRCoqS>

■ **Serkan Arslanalp** es economista sénior en el Departamento de Mercados Monetarios y de Capital del Fondo Monetario Internacional; **Marco Marini** es catedrático de Economía de la Universidad La Sapienza de Roma, y **Patrizia Tumbarello** es jefa de la División de Estrategia, Estándares y Revisiones del Departamento de Estadística del FMI.

*Resumen: El 70 % del comercio mundial es marítimo. Se pueden obtener datos en tiempo real sobre la evolución del comercio internacional gracias a los sistemas de posicionamiento usados por la marina mercante. Este artículo plantea la fiabilidad de tal indicador y sugiere algunos ajustes y cautelas a la hora de usar esos datos.*

El Sistema Automático de Identificación (AIS) es un método exigido por la Organización Internacional de Seguridad Marítima a todos los grandes barcos mercantes, con el propósito de mejorar la seguridad a la vez que permitir un mejor seguimiento del comercio marítimo. Con esta tecnología es posible generar datos en tiempo real como los que se pueden observar en el siguiente mapa.

Figura 1. Instantánea del tráfico de buques en todo el mundo.  
Cada color muestra una ruta distinta.



Fuente: Marine Traffic.

Varios proveedores privados de datos de tráfico marítimo, como MarineTraffic, Bloomberg o VT explorer, agregan esos datos para ofrecer otros más estructurados sobre la evolución del comercio global. El valor de tales datos es obvio. Dados los retrasos inevitables que se producen en la elaboración de estadísticas de comercio internacional (de uno a tres meses), los datos de comercio internacional en tiempo real permiten a inversores y

directivos seguir la evolución del ciclo económico o el impacto de las guerras comerciales. En el caso de algunas economías pequeñas y muy abiertas al comercio internacional, el traslado de bienes también anticipa movimientos en el consumo y el PIB.

Por ejemplo, MarineTraffic ofrece datos estructurados alrededor de lo que se llama *port calls*, o escalas portuarias, que reflejan la entrada y salidas de barcos para unos 7300 puertos en todo el mundo. Esto permite reducir en gran medida la cantidad de datos necesarios para generar los flujos de comercio en tiempo real. En cada escala hallamos datos del trayecto de ese barco, así como su tonelaje y cambios en las toneladas de bienes trasladadas. Sin embargo, estos datos no son utilizables ni interpretables de forma inmediata.

Los autores proponen un algoritmo para filtrar la información y construir datos de alta frecuencia sobre el movimiento comercial. Aplican su metodología al caso de Malta con fines ilustrativos, con lo que pueden también contrastar la validez de las nuevas mediciones. El primer filtro identifica los barcos que generan actividad comercial embarcando o desembarcando bienes. Posteriormente, se agregan las cifras de tonelaje y trayecto planificado de los barcos seleccionados. De las 52 863 escalas de barcos mercantes en los dos puertos principales de Malta entre enero de 2015 y diciembre de 2018, el algoritmo elimina todas aquellas escalas que tienen que ver con repostaje y trasvases de bienes entre barcos. También se eliminan estancias en el puerto muy cortas que parecen incompatibles con el desembarco o embarco de bienes (de menos de cinco horas) o las excesivamente largas (más allá de sesenta días).

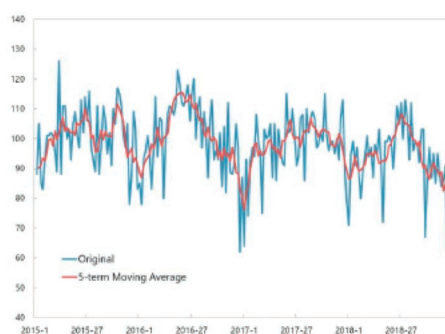
*«Los datos de tráfico marítimo parecen una herramienta indispensable para la toma de decisiones estratégicas al ofrecerse casi en tiempo real».*

El primer filtro identifica los barcos que generan actividad comercial embarcando o desembarcando bienes. Posteriormente, se agregan las cifras de tonelaje y trayecto planificado de los barcos seleccionados.

Una vez identificados los *calls* válidos, se agregan los datos de número de barcos y su tonelaje para generar medidas de alta frecuencia (en este caso semanal) de movimiento comercial como las presentadas a continuación.

Figura 2. Indicadores semanales del tráfico marítimo en Malta, basado en los datos de AIS.

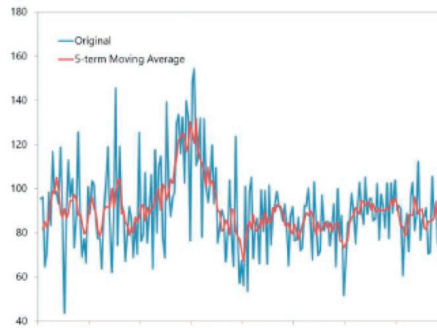
a) Malta: Número de barcos arribados a puerto semanalmente.  
Periodo: 2015-2018.



Fuente: Marine Traffic y estimaciones de los autores.

b) Malta: Indicador de embarques.

Tonelaje de peso muerto ajustado por calado en función de las llamadas a puerto.



Fuente: Estimaciones de los autores sobre datos de Marine Traffic.

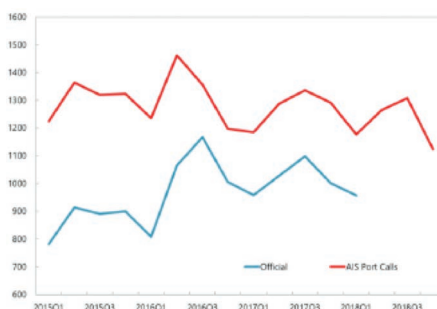
Dado que Malta tiene buenos datos agregados de comercio, se puede verificar la fiabilidad de las referencias generadas con el algoritmo propuesto por los autores. El resultado es el siguiente (figura 3 y 4: la línea roja es la estimación, la azul es la cifra oficial).

*«En el caso de economías pequeñas y muy abiertas al comercio internacional, el traslado de bienes por mar también anticipa movimientos en el consumo y el PIB».*

En ambos casos, se puede apreciar cómo los datos AIS siguen muy de cerca la evolución de los datos oficiales de comercio: aunque los niveles son distintos, la evolución de las curvas es casi paralela; lo que explica que los datos AIS para número de barcos sean más elevados es que los datos oficiales de entrada y salida de barcos de los puertos son más incompletos que los datos AIS.

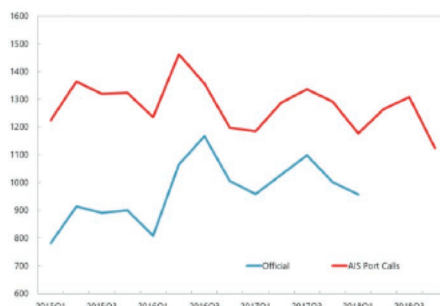
Sin embargo, los indicadores de tonelaje están mucho mejor ajustados a los datos oficiales. En todo caso, las series creadas por los autores identifican perfectamente los picos.

Figura 3. Número de cargas vs. número oficial de barcos en Marsaxlokk y Valletta, conforme a las estadísticas oficiales del puerto. Período 2015-2018.



Fuente: Estimaciones de los autores sobre datos de Marine Traffic.

Figura 4. Indicadores de carga vs. comercio oficial por volumen, durante tres meses de promedio.  
Periodo: 2015-2018.



Fuente: Eurostat y estimaciones de los autores, basadas en los datos de Marine Traffic.  
Datos oficiales disponibles hasta 218q1.

Dada la naturaleza de los datos, este indicador parece más adecuado para la elaboración de datos agregados de alta frecuencia para disponer de información en tiempo real sobre cambios de ciclos. En cambio, la composición de bienes importados y exportados y la procedencia o destino de los mismos es mucho más elusiva. Los datos de tráfico marítimo parecen, sin embargo, una herramienta indispensable para la toma de decisiones estratégicas en empresas, instituciones financieras u organismos públicos, al ofrecer datos de forma rápida, casi en tiempo real.

Por **Jordi Domènech**

## MÁS GOBERNANZA Y ÉTICA PARA CONTROLAR LA AGILIDAD DE LA DIGITALIZACIÓN

- **Publicaciones:** «Findings from the 2019 Digital Business Global Executive Study and Research Project. Accelerating Digital Innovation Inside and Out Agile Teams, Ecosystems, and Ethics», junio de 2019. Se puede consultar en <http://bit.ly/37Joghe>; «The Technology Fallacy People Are the Real Key to Digital Transformation», Keynote speech IRI Annual Conference, 2019.
- **Gerald C. Kane** (MIT Sloan Management Review), **Doug Palmer** (Deloitte Digital), **Anh Nguyen Phillips** (Deloitte Services LP), **David Kiron** (MIT Sloan Management Review) y **Natasha Buckley** (Deloitte Services LP).

*Resumen: Las organizaciones digitalmente maduras innovan más y de forma diferente. Lo hacen a través de equipos interfuncionales y participando en ecosistemas digitales que dotan a la organización de una mayor agilidad y autonomía. Pero también necesitan de una mayor gobernanza y ética en los negocios digitales y, en cierta manera, poner límites a dicha agilidad y autonomía.*

El estudio tiene como objetivo comprender los desafíos y oportunidades asociados con los negocios digitales y sociales. Es una nueva oleada de la encuesta del MIT Sloan Management y Deloitte que ya fue introducida en el ODLI n.º 51. La que comentamos ahora se realizó en otoño de 2018 a más de 4800 ejecutivos en 125 países y 28 industrias y organizaciones de varios tamaños. A continuación, se sintetizan las ideas más relevantes.

Si en el informe previo se concluía que las organizaciones están empezando a progresar digitalmente, en el de 2019 las principales brechas entre empresas se explican por su aproximación a la innovación. Las empresas maduras en términos digitales no sólo innovan más, sino que lo hacen de forma diferente, impulsan la innovación a través de equipos interfuncionales (*cross-functional*) y de ecosistemas digitales que «rompen» las «cuatro paredes» de la organización, tanto por dentro como hacia fuera, y éstas dotan, además, a la organización de una mayor agilidad. El riesgo, sin embargo, es que los esfuerzos de innovación de la compañía superen las políticas de gobernanza y requieran de estas organizaciones unas políticas sólidas en relación con la ética de los negocios digitales.

Comparando las encuestas de varias oleadas (figura 1), si se dividen las empresas en tres grupos: empresas en primeras etapas de desarrollo digital (valores 1-3), empresas en desarrollo digital (valores 4-6) y en empresas digitalmente maduras (valores 7-10), se habría evolucionado ligeramente hacia una mayor digitalización en el quinto año del informe.

**a) Las compañías digitalmente maduras innovan más y de forma diferente.** El 81 % de los encuestados de empresas maduras cita la innovación como una fortaleza de la empresa en comparación con el 10 % de las que están en etapas iniciales de madurez. Las primeras invierten más en innovación y lo hacen de forma diferente. Además, la innovación no está asociada sólo a los laboratorios y departamentos de I+D, sino que a menudo trasciende estas paredes y se organiza a través de ecosistemas digitales y equipos multifuncionales.

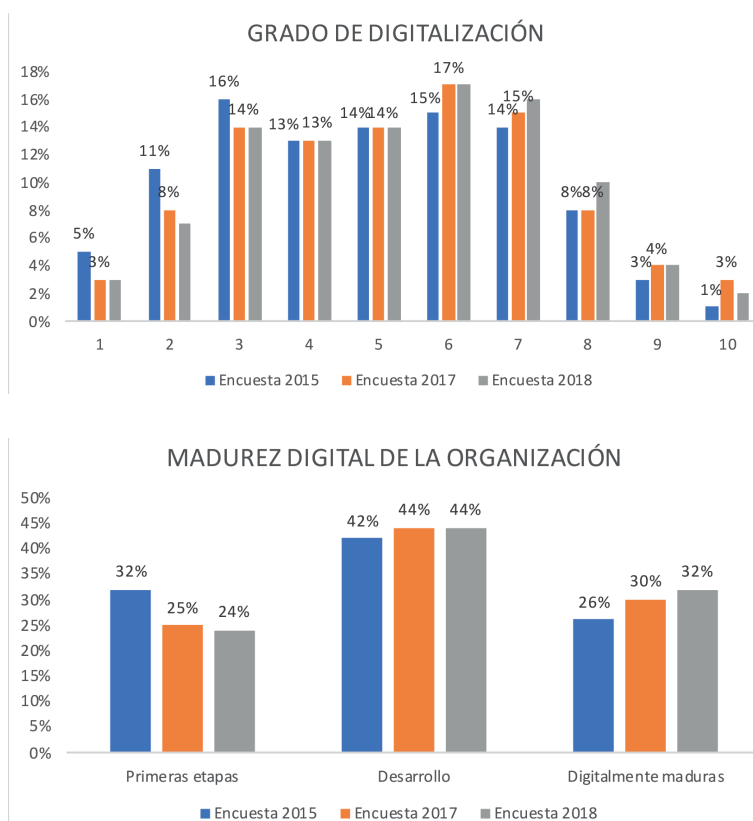


Figura 1. Madurez digital de las organizaciones.  
Elaboración propia según datos de informes 2016, 2018 y 2019.

Entre las principales conclusiones del informe se encuentran las siguientes:

**b) Los empleados de las organizaciones digitalmente maduras tienen un mayor grado de discrecionalidad (control y autonomía) sobre el trabajo,** independientemente de cuál sea éste. A su vez, la percepción de que se les proporcionan los recursos suficientes para innovar es cinco veces mayor entre los encuestados de organizaciones digitalmente maduras que entre los de las que se encuentran en las etapas iniciales de digitalización.

*«Los empleados de las organizaciones digitalmente maduras tienen más control y autonomía sobre el trabajo independientemente de cuáles sean».*

**c) Las compañías digitalmente maduras colaboran más con socios externos.** Un 80 % de las maduras digitalmente frente a un tercio de las empresas en etapas de digitalización temprana cultivan asociaciones con organizaciones externas. Las primeras tienden a formar alianzas de relaciones menos formales y contraladas, confían más en la gobernanza de las relaciones y menos en los contratos exhaustivos.

**d) Los equipos interfuncionales actúan como fuente de innovación digital.** Las empresas maduras no sólo utilizan más estos equipos, sino que además actúan de forma diferente que las que están en etapas iniciales de digitalización, con una mayor autonomía, y frecuentemente aquéllos son considerados como una unidad departamental apoyada por la cadena de mando. En las empresas maduras digitalmente, estos equipos, además, están cambiando de un enfoque por proyectos a otro de productos.

**e) Las empresas que maduran digitalmente son más ágiles e innovadoras, pero por esto mismo requieren una mayor gobernanza.** Necesitan políticas que creen barreras sólidas ante esta mayor autonomía. Y, aunque las más avanzadas digitalmente tengan más probabilidades de tener políticas éticas para gobernar los negocios digitales, por sí solas no son suficientes. Sólo el 35% de los encuestados de las empresas maduras dice que su compañía «está hablando lo suficiente de las implicaciones sociales y éticas de los negocios digitales».

**f) Las organizaciones digitalmente maduras tienen mayor confianza en la capacidad de adaptación para el futuro.** Consideran que sus organizaciones tienen el poder de adaptarse a los cambios provocados por la disrupción digital y de expandir sus capacidades, mientras que los rezagados ven la disrupción digital como un resultado de las fuerzas del mercado que no llegan a controlar. Por tanto, la confianza de los empleados en el éxito de la organización de cara al futuro está relacionada también con la tasa de innovación digital.

En definitiva, según los autores, una mayor digitalización conllevaría a una mayor agilidad debido a las colaboraciones internas y a los ecosistemas, pero también a desafíos éticos, a medida que las empresas se transforman a un ritmo acelerado (se puede ver la relación entre velocidad tecnológica y desafíos éticos y sociales en el ODLI n.º 78). Prueba de ello son los titulares sobre ética y empresas tecnológicas de 2019 (Facebook, Amazon, Google...). Las compañías que se tomen el tiempo para comprender estos riesgos y desafíos, y para prepararse estableciendo barreras éticas, estarán en mejor posición para alcanzar una digitalización mejor, más rápida y segura.

En este informe, como en el anterior, llaman la atención las pocas referencias a las tecnologías que producen la digitalización. Esto es coherente con otro artículo de uno de los autores, Gerald Kane, que pone de manifiesto que las empresas deben centrarse en el talento y en las cuestiones comerciales –no en la tecnología– para adaptarse y competir en la era digital. Según Kane, las transformaciones digitales más exitosas comienzan con un cambio de mentalidad en varios niveles: empleados, liderazgo y organización, lo que a su vez produce un cambio cultural para que la empresa sea más ágil, tolerante al riesgo,

*«Una mayor digitalización llevaría a una mayor agilidad debido a las colaboraciones internas y a los ecosistemas, pero también a desafíos éticos a medida que las empresas se transforman a un ritmo acelerado».*

experimental y colaborativa frente a las no exitosas, que comienzan por la tecnología y a menudo terminan escaldadas. En el mundo de los discursos de las aceleraciones tecnológicas y la digitalización, cuando se choca con las personas y las culturas, la ética y lo social, la aceleración no es real y desembocamos en una potencial paradoja de la digitalización. El informe

deja entrever otra: los empleados digitales tienen más control y autonomía, pero necesitan más barreras y políticas éticas. Quizás en reconciliar las paradojas subyaga la buena gestión digital y, en esto, parece que todavía hay camino por recorrer.

Por Gloria Álvarez

## EL MIEDO: ECONOMÍA Y CULTURA EN EL POPULISMO EUROPEO

■ **Publicación:** «The Surge of Economic Nationalism in Western Europe», *Journal of Economic Perspectives*, otoño de 2019. Descargable en el siguiente enlace: <http://bit.ly/2QFYapK>

■ **Italo Colantone** es profesor de Economía, y **Piero Stanig**, de Ciencia Política, ambos de la Universidad Bocconi de Milán.

*Resumen: Factores económicos como la globalización, la automatización y las crisis cíclicas inciden en los valores culturales asociados a cuestiones como el miedo a la inmigración, y estos valores acaban impulsando el voto para partidos nacionalistas y populistas.*

En los últimos años se ha observado un aumento del apoyo a partidos que combinan una retórica radical contra las élites políticas con propuestas proteccionistas envueltas en una retórica nacionalista. Estos distintos elementos de lo que se ha denominado «populismo» se combinan de formas diversas. Aquellas que han tenido más éxito relativo, en cuanto a un aumento sostenido en los últimos años, han sido las propuestas de derecha nacionalista y populista.

Los autores de este trabajo combinan datos electorales, económicos y respuestas a encuestas para ofrecer una panorámica de las variables que explican la ola populista. Aunque la unidad relevante es el voto a partidos previamente clasificados en relación con algún tipo de populismo, lo que es una limitación por el carácter cambiante y difuso de muchos partidos, la panorámica desvela cuestiones interesantes en la relación entre economía, valores culturales y voto.

Factores económicos como la globalización, la automatización y las crisis cíclicas tienen un efecto directo sobre el voto a partidos populistas, especialmente de la derecha populista y nacionalista, según sugiere la evidencia empírica. Sin embargo, en algunos trabajos econométricos, cuando se añaden variables asociadas a valores culturales junto con las cuestiones económicas para explicar el voto populista, los factores económicos tienden a perder poder explicativo. Los autores sugieren, sin embargo, que la influencia de los factores económicos podría venir por una vía más sutil e indirecta, pero no menos poderosa. A saber, la influencia que los *shocks* económicos tienen en los valores culturales, que no son exógenos, sino que dependen en cada momento y lugar del contexto social y económico. Así, los factores económicos inciden en los valores culturales asociados a cuestiones como el miedo a la inmigración, y dichos valores culturales acaban impulsando el voto para partidos populistas.

*«Los factores económicos inciden en los valores culturales asociados a cuestiones como el miedo a la inmigración, y acaban impulsando el voto para partidos populistas».*

El efecto directo de la inmigración sobre el bienestar económico de las sociedades receptoras netas de inmigrantes es positivo. Ello no es incompatible con un impacto de la inmigración favorable al voto para opciones nacionalistas antiinmigración. Estas fuerzas políticas explotan los sentimientos de ansiedad que provoca en algunos sectores la inmigración, independientemente de su impacto económico directo, para promover una retórica nacionalista. Cuando ésta se combina con *shocks* económicos que tienen poco

que ver con la inmigración, como los efectos del avance de los productos chinos en el comercio internacional, el impacto del cambio tecnológico o las crisis cíclicas como la crisis económica y financiera de 2008, es cuando las poblaciones son vulnerables a la retórica nacionalista.

En este sentido, los autores se hacen eco de los planteamientos de los politólogos estadounidenses Christopher Achen y Larry Bartels, para quienes el impacto de la situación económica sobre el voto no necesariamente está guiado por consideraciones racionales, sino por la configuración de las identidades grupales y cómo estas acaban determinando en buena parte el comportamiento de los votantes.

De este modo, los partidos no populistas, lo que los autores llaman en líneas generales «partidos liberales», harían bien en no infravalorar el impacto de los *shocks* económicos y basarse sólo en análisis culturales. Si estos partidos no logran mitigar el impacto de la globalización, la automatización y las crisis sobre las clases medias y trabajadoras, les será muy difícil mantener o reconstruir las coaliciones de votantes que sostuvieron el contrato social en los países desarrollados abiertos en las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial.

En el futuro, las cuestiones de oferta política serán cruciales para, combinándose con las demandas de los votantes, conducir a los partidos existentes o a partidos nuevos a gestionar las ansiedades de los votantes de las clases medias y trabajadoras. Si la oferta de organizaciones que promueven una retórica antiinmigración, u otras retóricas de contenido nacionalista, ha sido más exitosa en unos países que en otros, otras narrativas pueden competir con ellas realizando planteamientos diferentes. En particular, viejas

*«En el futuro, cuestiones de oferta política serán cruciales para, combinadas con las demandas de los votantes, conducir a los partidos existentes o a partidos nuevos a gestionar las ansiedades de los votantes de las clases medias y trabajadoras».*

o nuevas organizaciones políticas pueden tomarse en serio los *shocks* económicos negativos para plantear proyectos que mitiguen sus efectos negativos y aprovechen los positivos. Estos proyectos deberían generar suficiente confianza en el electorado como para que sean posibles coaliciones vencedoras de votantes que permitan aplicar programas de crecimiento inclusivo y prosperidad compartida en una economía abierta con un crecimiento económico moderado y

cambios estructurales importantes en la economía. En el contexto de la Unión Europea, por ejemplo, será crucial mantener un equilibrio entre la necesidad de que la ciudadanía se sienta partícipe de las políticas económicas que se deciden y la preservación de un sistema creíble basado en las reglas de la democracia liberal.

Por **Francesc Trillas**

## ¿DÓNDE HAN IDO LOS BUENOS EMPLEOS?

---

**David G. Blanchflower:** *Not Working: Where Have All the Good Jobs Gone?* («Sin trabajo: ¿adónde se han ido los buenos empleos?», Princeton University Press, 2019, 456 págs.

Por **Nerea Gándara Guerra**

El último libro de David G. Blanchflower, de brutal actualidad, se construye sobre una pregunta muy simple: si el desempleo ha bajado, ¿por qué no suben los salarios? Sobre esta paradoja el autor construye un puzle de tres partes. La primera, el análisis de las limitaciones económicas actuales y las que se obviaron antes de la crisis. La segunda, las respuestas económicas que se dieron a la Gran Recesión. La tercera, las posibles soluciones al estancamiento actual de los salarios.

Blanchflower parte de la idea de que la gente necesita un *buen* trabajo para ser feliz. Esta tesis se justifica con anécdotas, con datos de encuestas como Gallup («las personas más satisfechas son aquellas que tienen un buen empleo con un buen sueldo»), pero también con cifras sobre la subida del aumento de opiáceos o los suicidios en las regiones económicamente más deprimidas de Estados Unidos. Por tanto, no basta sólo con tener trabajo, sino que es necesario tener un buen trabajo: estable, de entre 30 y 45 horas semanales y con un salario alto. El autor escribe desde la preocupación: en la actualidad, no podemos afirmar que la sombra de otra recesión no esté a la vuelta de la esquina; las tesis económicas clásicas no consiguen entender cómo se comportan los mercados y las predicciones optimistas no responden a lo que se vive en la calle.

La necesidad de un buen trabajo es la motivación de la obra y la mayor inquietud del autor. Los efectos del desempleo son muchos y conocidos: pérdida de capital humano, pérdida de felicidad, mayor posibilidad de suicidio, menor esperanza de vida, imposibilidad de independizarse y de formar una familia o el aumento de la tasa de criminalidad. El autor defiende que, detrás del aumento actual de enfermedades mentales, como la depresión y el consecuente consumo de opiáceos, está un mercado laboral que no responde a las expectativas vitales de los individuos. Por ejemplo, según la Oficina Nacional de Estadística británica, si en plena crisis (2011) la tasa de ansiedad se situaba en 3,13, en 2017 ésta continuaba en 2,91. La razón es que, a pesar de que, de acuerdo con las informaciones oficiales, la crisis ha terminado, las personas siguen teniendo miedo al desempleo. El autor va más allá, conectando la precariedad salarial y vital derivada de la inseguridad laboral con el auge del populismo, la extrema derecha y otras desafecciones políticas. Blanchflower, un británico que ha construido su vida en Estados Unidos, está claramente influido por la era Trump, el Brexit y la sensación de distopía que rodea a la realidad política actual.

En este ensayo también hay espacio para una fuerte crítica a los planteamientos de la economía actual, pues hace hincapié en el error cometido por profesionales cuyo trabajo era predecir crisis y no supieron ver la caída entera del sistema financiero. Él mismo, miembro externo del Comité de Política Económica del Banco de Inglaterra entre 2006 y 2009, formó parte de ese equipo de analistas que fallaron en su labor y, *a posteriori*, impulsaron la aplicación de las primeras medidas de austeridad. Por esto, el ensayo tiene un tono eminentemente divulgativo, pero también confesional. El autor explica de forma accesible qué va mal en el mercado de trabajo, en qué fallaron sus responsables y qué podemos hacer al respecto para mejorarlo. Pero, al mismo tiempo, parece pedir disculpas

por los errores de las élites tecnócratas, al tiempo que nos abre la puerta a ese mundo en forma de anécdotas y vivencias personales.

### La economía del trabajo

Comprender las tesis de Blanchflower, especialmente para aquellos que no estén tan familiarizados con la literatura del mercado del trabajo, requiere clarificar algunos conceptos básicos:

- Economía del mercado de trabajo (*labor economics*): sector de la economía especializado en medir cómo evoluciona el mercado del trabajo. Al igual que en cualquier otro mercado, hay una oferta (los que ofrecen su fuerza de trabajo), una demanda (los que buscan fuerza de trabajo) y un precio (los salarios).
- Holgura del mercado laboral (*labor market slack*): se cuantifica en el número de horas de trabajo disponible, horas de más que pueden trabajar los empleados u horas para nuevos empleos. Por ejemplo, en un contexto de pleno empleo no habría holgura en el mercado y cuantas más horas de trabajo disponibles, menor sería el poder de negociación de los trabajadores.
- Tasa de desempleo: número de desempleados dividido por la mano de obra.
- Tasa de empleo: número de personas trabajando dividido entre la población mayor de 16 años.
- Mano de obra (*labor force*): suma de los empleados y desempleados.
- Tasa de actividad (*participation rate*): mano de obra dividida entre el total de la población.

De acuerdo con los postulados económicos, cuando la tasa de desempleo está por debajo del 4%, los salarios suben. No obstante, mirando las cifras, mientras que la tasa de desempleo continúa bajando, los salarios siguen sin subir. ¿Por qué? Ésta es la pregunta que nos plantea el autor.

### Parte I. ¿Por qué debería importarnos el desempleo?

La primera parte del libro describe los problemas de medición más comunes en el análisis del mercado de trabajo, con especial hincapié en los que fallaron en predecir la crisis. Esta parte está compuesta por cuatro capítulos, el primero de los cuales es una introducción general. Los tres restantes se centran en el estancamiento de los salarios, la relación con el mercado inmobiliario y el subempleo.

En Estados Unidos, las distintas tasas de actividad se elaboran a partir de los datos de una encuesta mensual, la Current Population Survey, desde la que se infieren la tasa de empleo o desempleo. En los últimos años estos informes han perdido fiabilidad. Por un lado, la gente es cada vez más reacia a responder cuánto gana. En 2018, un 38% de encuestados declinaron responder cuál era su salario. Por otro, los datos reflejan cada vez peor la realidad de la economía, al subestimar el número de personas en situación de desempleo o «sin trabajo» (*jobless*). El motivo es que la tasa de desempleo excluye a aquellas personas que han desistido de buscar trabajo, porque no han podido encontrarlo o las condiciones son muy precarias, o a quienes que están subempleados y en busca de un trabajo mejor. Esto explicaría la contradicción de que, a pesar de que la tasa de desempleo continúa cayendo, la tasa de empleo no suba. Si en el pasado estas cifras solían ser un espejo la una de la otra, sorprendentemente esta premisa lógica ya no se cumple.

De acuerdo con las leyes de la economía clásica, la escasez de un bien incrementa su precio. En consonancia, la existencia de pocos trabajadores en situación de desempleo

debería subir los salarios. El mecanismo es simple: para compensar esta escasez de trabajadores (oferta), los empleadores (demanda) intentan captar a nuevos empleados a través de mejores sueldos o aumentando las horas de trabajo. Y lo que es más importante: los salarios crecen al reducirse la holgura de mercado. Sin embargo, la situación apunta a todo lo contrario: a pesar de las bajas tasas de desempleo actuales, los salarios están estancados. Este fenómeno se vive tanto en Estados Unidos como en Europa y los postulados clásicos en economía ya no son buenos predictores del crecimiento. En su lugar, Blanchflower propone, entre otras cosas, mirar la tasa de «subempleo».

En palabras del autor, el subempleo se produce cuando «las personas con un grado universitario ocupan empleos que solían tener las personas con enseñanza superior, que a su vez ocupan empleos de personas con un grado medio, que a su vez tienen empleos de personas sin formación, que a su vez se quedan sin trabajo». Los peligros del subempleo son sobradamente conocidos por la economía: quienes entran en el mercado de trabajo durante una crisis y se emplean por debajo de su nivel de formación o se incorporan más tarde al mercado tienden a percibir salarios más bajos a lo largo de toda su vida laboral.

Hay que tener en cuenta otra consecuencia esencial del subempleo: la interrupción del proceso de emancipación. Los jóvenes afectados por el subempleo no tienen capacidad salarial para independizarse del hogar familiar y establecer uno propio, lo que a su vez limita la expansión de la economía. El autor cita a España como ejemplo, donde actualmente la edad media de independencia del hogar familiar se sitúa en los 29 años. Paradójicamente, Blanchflower también apunta a la correlación negativa entre altas tasas de propiedad privada y desempleo, citando de nuevo a España como ejemplo. De acuerdo con el autor, el mercado inmobiliario impone externalidades negativas al mercado laboral: aumenta los tiempos de *commuting* (desplazamiento al trabajo), ralentiza la creación de nuevos negocios y, sobre todo, reduce la movilidad.

Por movilidad se entiende la facilidad para moverse por el territorio de un país. Es decir, cuanta más gente sea propietaria de una casa, mayores serán las limitaciones a la hora de «moverse» para buscar un empleo. En consecuencia, al reducirse la posibilidad de traslado, aumenta la tasa de desempleo. Los inmigrantes, en cambio, al carecer muchas veces de una casa en propiedad y de lazos familiares establecidos, tienen mucha más libertad para moverse en busca de un empleo, lo que a su vez estimula el mercado de trabajo. Un ejemplo de esto son las altas tasas de migración en el este de Europa, donde sus ciudadanos son flexibles a la hora de ir a «allí donde haya trabajo», como Gran Bretaña.

Sin embargo, la capacidad de movilidad de los migrantes económicos también contribuye al freno de los salarios. Por un lado, los migrantes económicos tienen escaso poder de negociación. Por otro, y en consecuencia, ejercen presión sobre los salarios de trabajadores con más antigüedad. Si lo sumamos a la pérdida de fuerza sindical en comparación con los años setenta, todo apunta a que estos cambios demográficos ayudan a desnivelar la balanza entre capital y trabajo. Otra consecuencia de este desequilibrio es la creciente desigualdad salarial entre directivos y empleados. Como dice a Piketty, hay una desigualdad a nivel global que va en aumento y que se ve particularmente reflejada en esta gran disparidad salarial entre directivos y subordinados.

## Parte II. La economía del deambular y la respuesta a la Gran Recesión

Un concepto central en este ensayo es «la economía de deambular» (*the economy of walking around*). Con él, Blanchflower reivindica la necesidad de que los llamados expertos presten más atención a lo que sucede en la calle y menos a las abstracciones de modelos económicos. Esta crítica es particularmente feroz contra el campo de la macroeconomía,

que el autor parece reducir al estudio de modelos simplistas que alejan a los expertos de su trabajo: predecir crisis. Para el autor la Gran Recesión es la prueba de que algo tiene que cambiar en el estudio de la economía.

En esta misma línea, el autor señala que, antes del estallido de la crisis, muchos estudios cualitativos e indicadores microeconómicos apuntaban a que algo no marchaba bien: los pequeños comercios cerraban, las ventas de bienes de lujo caían y existía una sensación a pie de calle de que la economía se estaba ralentizando. A pesar de ello, los modelos macroeconómicos, o al menos aquellos que decidieron seguir los encargados de predecir el estado de la economía, descartaron por completo un colapso hasta que fue demasiado tarde. El principal problema fue que, en lugar de reflexionar y enmendar los errores, las respuestas a la crisis se basaron en la continuación de estos mismos postulados. De acuerdo con el autor, la austeridad fiscal no era la respuesta adecuada, sino el deseo de algunos políticos de perfil liberal de aprovechar el contexto para aprobar medidas afines a su ideología.

Si consideramos los salarios un indicador del bienestar de las personas, está claro que el momento actual no es de bonanza económica. Así, cita al famoso economista John Kenneth Galbraith y su famosa frase «las predicciones económicas hacen parecer buena a la astrología». En este marco, el concepto de «economía del deambular» se presenta como alternativa a la economía de los despachos.

Un ejemplo de esa necesidad de que los indicadores macro bajen a la economía de la calle es el controvertido indicador que propone R. Yamarone (*The Trader's Guide to Key Economic Indicators*, 2012): las ventas de vestidos de mujer. De acuerdo con este economista, las mujeres, en muchos casos encargadas de la economía familiar, sólo se compran vestidos cuando realmente se lo puedan permitir, al ser un gasto puramente prescindible y egoísta. Es decir, el núcleo familiar seguiría gastando en clases particulares para sus hijos o pagando las cuotas de un coche. Sin embargo, el gesto de ahorrarse la compra de un vestido, un bien de lujo que sólo la mujer disfruta, es un indicador de que algo en la economía familiar no marcha bien. De acuerdo con la argumentación de Yamarone, si se produce un descenso general en la compra de vestidos, significa que algo empieza a no ir bien en el conjunto de la economía. Esto es lo que considera Blanchflower como un ejercicio de «economía del deambular».

### **Parte III. ¿Qué hacer?**

El problema principal que afecta al estudio de la economía es que se basa en premisas muy anteriores a la Gran Recesión. Así, las medidas correctoras que se siguieron durante ésta se justifican en un período previo a la globalización, particularmente la crisis de los setenta. Desde entonces, el mundo ha cambiado y con él, el comportamiento de la economía. Con relación a los salarios, los años setenta se caracterizaban por la presencia de sindicatos muy fuertes con amplio poder de negociación y, además, mucho menos peso migratorio en el mercado laboral.

A pesar de este cambio de paradigma, la investigación económica no encuentra referentes ni, por tanto, verdaderas alternativas a la restricción monetaria. Una ilustración de este estancamiento es el propio ensayo de Blanchflower: si bien el autor busca identificar problemas para encontrar soluciones, la parte del libro dedicada a ello es claramente la más escasa. Concretamente, si el ensayo tiene 348 páginas (sin contar apéndices), la sección dedicada a proponer alternativas la componen dos capítulos de 52 páginas.

Blanchflower, al más puro estilo keynesiano, propone crear más empleo y restringir la holgura del mercado a través de obras públicas. Cree que es el momento de un nuevo New

Deal. Respecto a políticas monetarias, aumentar la tasa de inflación, que en la actualidad se fija en un 2 % tanto en Estados Unidos como en Canadá y Reino Unido, y bajar los intereses. Desde el punto de vista fiscal, plantea la corrección de las presentes desigualdades económicas (y salariales) a través del sistema impositivo. Propone bajar los impuestos a las rentas más bajas o, incluso, fijar las contribuciones de forma proporcional al salario.

Otra de las razones del estancamiento de los salarios es que las empresas prefieren invertir en capital tecnológico que en trabajadores. El motivo es que la tecnología es mucho más barata que mantener a un cuerpo de empleados. En ese sentido, Blanchflower también aboga por incentivar el uso de capital humano frente a la inversión tecnológica. No obstante, las alternativas no son simples. Una posibilidad sería que, desde el sector público, las obras dentro de un paquete al estilo New Deal consistiesen no en la construcción de nuevas propiedades, sino en el acondicionamiento de viejas estructuras, que requieren de menos capital y, por tanto, permitirían mayor inversión en fuerza de trabajo.

Además de estas medidas de corte económico clásico, también hay espacio para propuestas menos ortodoxas. Por un lado, «cambiar la actitud de las personas». Es decir, que desde los entes públicos se intente combatir los comportamientos y actitudes racistas y polarizadas. Por otro, implementar medidas que promuevan la flexibilidad de movimiento en busca de trabajo. En este sentido, Blanchflower considera que la migración entre Estados, igual que antes se hacía del campo a la ciudad, es algo positivo y debería incentivarse, sobre todo, como política para que los jóvenes se emancipen.

Siguiendo postulados relativamente comunes entre las líneas socialdemócratas europeas, apoya alternativas como las políticas de renta universal o de impuestos negativos a la renta para aquellos trabajadores cuyo salario no alcance un mínimo determinado. También destaca la necesidad de subvencionar el cuidado infantil, aunque en este caso se aleja del estado de bienestar continental al proponer que el coste de los centros infantiles sea fiscalmente deducible.

## Conclusión

«Este libro va sobre empleos, buenos empleos con buenos salarios, y la falta de ellos». Blanchflower, como buen experto en el mercado del trabajo y la felicidad, considera que detrás del pleno y buen empleo se encuentra la solución a la mayoría de nuestros problemas. Para ello, propone estímulos tanto fiscales como monetarios y se sitúa a contracorriente del pensamiento más liberal de la economía. De hecho, propone una vuelta al pasado o, al menos, poner el freno a un contexto económico que ya no podemos controlar.

*Sin trabajo* se enmarca en la línea ensayística que advierte sobre la incertidumbre global tanto a nivel político como económico. Este ensayo conecta no sólo con ensayos de otros economistas como Piketty, sino también con el mundo de la ciencia política. Por ejemplo, la última publicación de A. Przeworski (*Crisis of democracy*, 2019) fija el estancamiento salarial como uno de los principales motivos que están deteriorando la calidad democrática de nuestros países.

Por otro lado, este libro también recuerda vagamente a planteamientos como los de Nassim Taleb, cuyos ensayos divulgativos son auténticos *best-sellers*. La obra de Taleb, un académico que provoca a la academia, podría resumirse en su frase «la única diferencia entre un experto y alguien que no lo es consiste en que el primero piensa que lo sabe todo y el segundo que no sabe nada». Al igual que Taleb, Blanchflower parece proponer, a veces, que la solución sería hablar más con los taxistas y menos con los expertos.

\* \* \*

**David Graham Blanchflower** (1952) es economista especializado en el campo de la economía del trabajo. En la actualidad es profesor titular en la Universidad de Dartmouth (EE UU). Colabora como investigador asociado en la Oficina Nacional de Investigación Económica, el Centro de Estudios Económicos de la Universidad de Múnich y el Instituto para el Estudio del Trabajo de la Universidad de Bonn. Asimismo, fue miembro externo del Comité de Política Monetaria (MPC) de fijación de tasas de interés del Banco de Inglaterra desde junio de 2006 hasta junio de 2009.

Reseña de **Nerea Gándara Guerra**, investigadora predoctoral en el Instituto Universitario Europeo de Florencia, especializada en comportamiento político, estudios electorales y género. Está graduada en Derecho y en Ciencias Políticas y Administración Pública por la Universidad Autónoma de Madrid y es máster en Ciencias Políticas por la Universitat Autònoma de Barcelona.

# LIDERAZGO Y ASCENSO DE LAS GRANDES POTENCIAS

---

**Yan Xuetong**, *Leadership and the Rise of the Great Powers* («El liderazgo y el ascenso de las grandes potencias»), Princeton University Press, 2019, 260 págs.

Por **Georgina Higuera**

En el prefacio, el autor sostiene que, con base en la historia y la filosofía antiguas de China, ha elaborado una nueva teoría según la cual la transición internacional de potencias está propulsada por el liderazgo de la emergente, que tiene mayor capacidad para hacer reformas que el de la dominante. Añade que los distintos tipos de liderazgo en un país emergente y uno dominante pueden transformar la totalidad del sistema internacional.

El libro es un manual de relaciones internacionales dividido en ocho capítulos que desgranar el camino de su tesis, recogida en el noveno, y a la que dedica la conclusión. En ella, Yan Xuetong predice sin ambages que entre 2019 y 2028 el auge de China traerá una redistribución del poder en la política internacional, por la que el dominio unipolar que ostenta EEUU desde el fin de la Guerra Fría dará paso a un mundo bipolar sin un liderazgo global, lo que incrementará los conflictos y la violencia. El texto aventura que en estos años Pekín reducirá la diferencia de capacidades con Washington, más por el retroceso estadounidense que por su propio avance, aunque Trump no conserve la Casa Blanca en 2021. Sustenta la bipolaridad en que ningún otro país tiene más de un tercio de las capacidades totales de EEUU ni la mitad de las de China, por lo que la brecha existente no se podrá estrechar en tan poco tiempo.

La consecuencia de la bipolarización será el cambio del centro del mundo de Europa a Asia oriental, donde las dos superpotencias tienen más intereses estratégicos. A diferencia de la Guerra Fría, ahora los países podrán elegir a qué poder se acercan, pero ningún polo ofrecerá una protección total. Pekín nunca fue partidario de las alianzas militares y Washington ha perdido su interés en ellas tras fracasar en su intento de contener a China.

La obra desarrolla una serie de corolarios, clasificaciones, variantes, conceptos e hipótesis para sostener la contundente tesis final. En línea con el renacimiento de China que proclama Xi Jinping, el autor recurre para esclarecer sus argumentos a los grandes filósofos anteriores al primer emperador, Qin Shihuang (259-210 a. C.): Confucio y su escuela (Mencio y Xunzi), Laozi, Mozi y otros, así como a la historia antigua de China. Las referencias a Occidente se limitan fundamentalmente al período posterior a la Segunda Guerra Mundial hasta la actualidad. Los vaticinios de Yan revelan la asertividad con que ahora se posiciona el pensamiento chino y conceden al libro un singular valor en cuanto a lectura de las que circulan por el Zhongnanhai, zona residencial de la cúpula del Partido Comunista Chino (PCCh).

## 1.- Moralidad, poder y autoridad

El libro señala que la moralidad modela los tres recursos del liderazgo, que son capacidad, poder y autoridad.

Sobre el concepto de poder, sostiene que en política es fundamental separar el poder de la capacidad, porque el primero se refiere a la influencia y la segunda, a la fuerza. El

poder como influencia es un factor primordial del interés nacional y la capacidad en tanto que fuerza define ese interés: política, seguridad, economía y cultura, incluido el poder. La capacidad integral cubre los dominios del interés nacional, donde la política es lo más importante y está determinada por la eficiencia del liderazgo estatal, que considera un elemento central del *soft power*. En este sentido, rechaza el concepto de *soft power* de Joseph Nye, con el argumento de que el atractivo de un país se basa en los hechos de su liderazgo más que en los valores culturales o políticos.

Destaca cuatro categorías de capacidad integral de los Estados, que agrupa en dominante, creciente, regional y pequeño. El dominante sólo quiere mantener su posición; el creciente –Yan sostiene que China lo es desde la crisis de 2008– busca mayor poder internacional; el regional quiere controlar su zona y el pequeño, sobrevivir. Hay que conocer las propias capacidades porque ir más allá puede, como en el caso de Bush tras el 11-S, cuando decidió erradicar el terrorismo internacional, no sólo incumplir el objetivo sino minar la capacidad nacional.

La diferencia entre poder y autoridad la marcan los mismos caracteres chinos que atribuyen al primero una coerción legítima y a la segunda, prestigio y confianza popular. El liderazgo utiliza el poder y/o la autoridad como recursos para ganar influencia. Así, EE UU es la «fuerza policial del mundo» y posee un poder dominante, mientras que la Unión Europea ejerce su liderazgo con autoridad en cuestiones como el cambio climático. La autoridad puede aumentar el poder de forma natural, pero el poder no incrementa la autoridad.

## 2.- Liderazgo y preferencias estratégicas

El liderazgo político (no un individuo concreto, sino la cúpula dirigente) es un factor dinámico clave que explica la celeridad con que se estrecha la fisura que separa las capacidades de un país emergente y uno dominante. Como ejemplo, el caso de China y EE UU, en que el acercamiento se produce tanto por los avances de Pekín como por el fuerte declive del liderazgo internacional de Trump.

Distingue entre liderazgo internacional y nacional. En el último diferencia cuatro tipos: inactivo, conservador, proactivo y agresivo. Considera que el conservador y el proactivo son responsables, capaces de reconocer sus errores y cambiar la dirección, mientras que el inactivo y el agresivo son irresponsables, no reconocen sus errores, no rectifican y pueden causar catástrofes.

Las preferencias estratégicas de una potencia emergente difieren según el tipo de liderazgo nacional. En un caso como Taiwán, el inactivo, que identifica con el taoísmo, se vería confrontado a la «casi imposibilidad de una reunificación pacífica» y al peligro de una guerra con EE UU si recurre a la fuerza, por lo que cambiaría la actual política de reunificación por el mantenimiento de la paz y los beneficios económicos a través del estrecho.

Sobre los otros tres tipos de liderazgo en un país en auge, el conservador, que representa el determinismo económico, tiende a adoptar estrategias exteriores con impacto en el comercio y la economía de otros países y a mantener los logros de sus predecesores. El proactivo, por su parte, busca ampliar sus estrategias para obtener un mayor apoyo internacional (el texto advierte a Pekín de que su negativa a establecer alianzas pone en riesgo el objetivo del renacimiento nacional, que requiere un notable apoyo exterior). En cuanto al liderazgo agresivo, identificado con el darwinismo social, propugna una siempre arriesgada expansión militar.

En el liderazgo internacional, basado en la capacidad nacional y la credibilidad estratégica, diferencia otros cuatro tipos: autoridad humana, hegemonía, anemocracia y tiranía.

Como ejemplo de autoridad humana destaca a Franklin D. Roosevelt por liberar a muchos países de la ocupación nazi y japonesa. Atribuye dos caras al liderazgo hegemónico: fiable para sus aliados e implacable con sus enemigos. El de la anemocracia o gobierno por capricho lo considera no fiable e irresponsable y cita a académicos como Ikenberry y Stiglitz, que ven en la Administración Trump este tipo de liderazgo. El de la tiranía, basado en el miedo a los otros, es arbitrario.

### 3.- Corolarios de cambio internacional

**Primer corolario.** Los distintos liderazgos promueven crecimientos desiguales de las capacidades de las potencias que, si se prolongan durante décadas, conducirán al cambio de la configuración internacional. Guanzi (723-645 a. C.) afirmó: «Si un Estado es grande pero los logros de su Gobierno son insignificantes, el Estado será insignificante». Lo ocurrido con el Pacto de Varsovia y la OTAN tras la Guerra Fría demuestra los efectos de los liderazgos. Sólo una superpotencia con alta credibilidad estratégica es capaz de establecer y expandir alianzas inquebrantables.

La estructura de capacidades constituye el núcleo de la configuración internacional, ya sea unipolar, bipolar o multipolar, y en su toma de decisiones juegan un papel fundamental el liderazgo político y las capacidades del Estado. Las capacidades califican a los Estados en dominantes, crecientes, regionales y menores, y determinan el objetivo de sus estrategias, mientras que el liderazgo político se concentra en la búsqueda de las vías para alcanzar los intereses del Estado.

**Segundo corolario.** En el anárquico sistema internacional, todos los Estados impulsan sus propios intereses, pero adoptan diferentes estrategias exteriores dependiendo de sus liderazgos. La teoría realista sostiene –Graham Allison lo llama «la trampa de Tucídides»– que el enfrentamiento entre un país dominante y uno emergente conduce a la guerra. Aunque el autor destaca que la lucha de poder entre China y EE UU se desarrolla con estrategias no violentas, como la guerra comercial, advierte de que «el rechazo indiscriminado al uso de la fuerza es una política de suicidio nacional, un principio inmoral y un comportamiento antiético del liderazgo de autoridad humana». Defiende las alianzas e insiste en que, cuando el Estado líder no mantiene el orden internacional a través de la fuerza militar, «todo el sistema cae en el caos de uno dominado por las normas de la *realpolitik*, donde la guerra predomina sobre la paz».

**Tercer corolario.** Cada Estado adopta una política exterior según sus intereses. Cuando un Estado en auge reduce significativamente su diferencia de capacidades con el dominante, tratará de reformar el sistema internacional de normas para establecer uno que le sea más favorable. Ésta es la razón de la fundación del Banco Asiático de Inversión en Infraestructuras (BAII). El Estado en auge debe tener en cuenta, sin embargo, que, para obtener una alta credibilidad, las normas que proponga deben ser más atractivas para los demás Estados que las establecidas por el dominante.

**Cuarto corolario.** La naturaleza del poder de suma cero conlleva una contradicción estructural entre la potencia emergente y la dominante, además de disturbios en el orden internacional existente. Mientras ningún Estado recurra a soluciones militares, se puede mantener el orden internacional. Sus cambios no presuponen el del sistema internacional completo, ya que orden y sistema son dos entidades distintas. El sistema es un todo complejo y el orden es el estado del sistema, pero ambos comparten las normas internacionales.

Estos cuatro corolarios no son exclusivos, sino que se pueden superponer y en los cuatro el liderazgo político juega un importante papel.

#### 4.- Redistribución del poder y centro del mundo

La bipolarización se debe a la reducción de las diferencias en capacidad integral entre EE UU y China, aunque no se haya alcanzado la paridad. Si en estos años el Gobierno chino continúa su proceso de reformas, la bipolarización se acelerará; si comete errores estratégicos, se frenará. En la década de los sesenta se creyó que la URSS superaría a EE UU, y en la de los ochenta, que lo haría Japón, pero ninguno de los dos países lo logró. Con China podría pasar lo mismo, ya que el mecanismo de rectificación –las elecciones– de la democracia es mayor que el chino. Según el autor, el declive relativo de EE UU es consecuencia del endeudamiento del Gobierno, debido fundamentalmente a la falta de un liderazgo político capaz de acometer las reformas internas que el país necesita. La capacidad integral norteamericana es tan grande que es mucho más difícil realizar reformas que en China.

No hay que confundir Guerra Fría con bipolaridad. Ésta se refiere a un mundo de dos potencias con capacidades similares y seguidores internacionales, mientras que en la Guerra Fría hay una confrontación ideológica y guerras subsidiarias. La actual bipolaridad se basa en la disuasión nuclear y en que su rivalidad estratégica por intereses materiales, incluido el poder internacional, puede ser muy intensa, pero se limita a la influencia internacional o el estatus, no a la supervivencia del país. Además, la globalización reduce la vulnerabilidad de la interdependencia, porque hay mercados alternativos. Del mismo modo, la tecnología reduce la competencia por los recursos naturales, ya que las tecnológicas son las grandes acumuladoras de riqueza. Washington y Pekín lucharán por la superioridad tecnológica y los mercados, más que por los recursos naturales.

La bipolaridad ha desplazado el centro del mundo, que ha dejado de ser Europa, que no alberga a ninguna de las dos superpotencias ni es escenario de la rivalidad entre ellas. El declive relativo de Europa ha disminuido la influencia global de sus países a un nivel inferior al de algunos de Asia oriental, el nuevo epicentro. El auge de Japón fue puramente económico. China, sin embargo, decidió impulsar todas sus capacidades tras el bombardeo de su embajada en Belgrado en 1999. Sus logros llevaron a Barack Obama a adoptar la estrategia de *pivot to Asia*, con la que EE UU pretendía mantener su predominio en Asia oriental.

El autor sostiene que, ante el creciente poderío de China, Washington teme ser expulsado de Asia oriental y, como no puede tolerarlo, insiste en que es una potencia de esa zona, lo que ha desatado una tensa rivalidad con Pekín. Mientras tanto, China prioriza el desarrollo económico sobre el militar, una estrategia hasta ahora desconocida en la transferencia de potencias. Su presupuesto militar en 2018 apenas llegaba a un tercio de los 700 000 millones de dólares del estadounidense y, aunque su influencia ideológica mundial es mucho menor que la de EE UU, va ganando adeptos.

#### 5.- Liderazgo y normas internacionales

Las normas internacionales cambian dependiendo del país que lidera el sistema internacional, de sus preferencias estratégicas y de sus relaciones con otras potencias. El liderazgo, en tanto que sus dos principales funciones son dirigir y ejercer influencia, es el principal impulsor de esos cambios, que varían sustancialmente dependiendo del tipo que sea. Xunzi (313-238 a. C) decía: «El rey sabio intenta ganarse a los hombres; el hegemon compra a los aliados; el tirano conquista la tierra de los otros».

Según el manual, las nuevas normas deben internacionalizarse más por consenso que por coerción, y apunta tres mecanismos de cambio: 1) ejemplo-imitación, por el que se convence a los Estados más pequeños de que imiten al grande; 2) apoyo-refuerzo,

cuando la superpotencia apoya las acciones de otros Estados que están en línea con sus principios; y 3) castigo-mantenimiento, cuando se imponen sanciones por violar los principios o el comportamiento que defiende la superpotencia. La dirección de los cambios de estas normas es incierta, porque el nuevo liderazgo puede ser más o menos moral o benevolente que su predecesor. Ninguna norma internacional dura eternamente; las actuales, que emanan de los valores liberales, no han sufrido cambios en más de dos décadas, pero en el futuro serán reemplazadas por otras más progresistas o más retrógradas.

## **6.- Valores convencionales internacionales**

Las normas internacionales se guían por valores convencionales internacionales, con los que conforman el orden internacional. Si una potencia emergente adopta valores diferentes a los de la dominante, crea un conflicto inserto en la rivalidad entre ambas.

El orden liberal, nacido del liberalismo triunfante tras el fin de la URSS, languidece ahora amenazado por otras ideologías: antisistema en EE UU, populista en Europa, valores tradicionales chinos, nacionalismo económico o fundamentalismo islámico. El liberalismo se desmorona también en países no occidentales por la reducción del crecimiento económico y la política exterior de doble rasero occidental.

El texto indica que los habitantes de los países en desarrollo están cada día más abiertos a formas de gobierno no democráticas, porque admiran la política de Pekín, que establece con visión de futuro claras prioridades nacionales. Frente al declive del orden liberal, China aparece como el único país capaz de convertirse en la nueva superpotencia. En países democráticos se mira hoy a China como antes los europeos vieron EE UU, como la tierra de incontables oportunidades. Mucha gente, sin embargo, teme un nuevo orden modelado por valores tradicionales chinos. Se proponen unas equivalencias con los liberales: a igualdad correspondería benevolencia; a democracia, justicia, y a libertad, ritos (comportamiento social).

De momento, la situación ideológica china es complicada, porque la ideología oficial es incoherente con los valores de la gente común y el marxismo difiere de la cultura tradicional sobre la excepcionalidad de China que rige la política exterior. Compiten cuatro ideologías: la marxista, el pragmatismo económico, el liberalismo (muy popular entre los intelectuales) y el tradicionalismo, que muchos académicos consideran que debe guiar la diplomacia. Para proponer una ideología global, Pekín necesita primero popularizar una internamente.

## **7.- Transformación del sistema internacional**

La transformación del sistema requiere que cambien al menos dos de sus tres componentes: configuración internacional, actores y normas. Hasta ahora ha sobrevivido el sistema establecido en Yalta, y lo hará al menos otra década, debido a que China aún no tiene capacidad para establecer un nuevo tipo de normas, aunque su crecimiento vaya a dar origen a la nueva configuración bipolar.

Pekín y Washington tienen capacidad para debilitar la eficiencia de las normas soberanas basadas en la Carta de Naciones Unidas, pero ninguno es suficientemente fuerte como para destruirlas. Todo apunta a que, mientras los Estados-nación sigan siendo los principales actores internacionales, el sistema de Yalta persistirá –y Pekín no tiene intención de cambiarlo, dice el manual–, pese a que el efecto conjunto del declive de EE UU y el auge de China modele en estos diez años un nuevo orden internacional.

## 8.- Casos históricos de transformación del sistema

En las transformaciones de los antiguos sistemas chinos y del moderno global hay ciertas semejanzas. Muestran que el orden internacional no siempre es coherente con el tipo de sistema y que todo sistema puede experimentar tanto tiempos pacíficos como bélicos. Así, la combinación de cambios en las normas y en la configuración interestatal de unipolar a multipolar indujo la transformación del sistema de la dinastía Zhou occidental (1046-770 a. C.) al período de primavera y otoño (770-476 a. C.).

El tipo de liderazgo determina la dirección de la transformación del sistema internacional. De los Zhou occidental al período de los Reinos Combatientes (475-221 a. C.), el sistema interestatal cambió de relativamente moral a *realpolitik* y, desde la última parte del siglo XIX hasta nuestros días, el sistema global ha pasado de *realpolitik* a hegemónico. Son direcciones opuestas que revelan que los cambios no se producen sólo en un sentido o dirección predeterminada. La bipolarización China-EEUU puede alumbrar un nuevo liderazgo internacional diferente al posterior a la Guerra Fría. Ese liderazgo puede mantener las normas de doble rasero o, aunque parece difícil, cambiarlas. No se excluye la posibilidad de que el sistema de Yalta continúe con un orden distinto.

## 9.- Conclusión

Los anteriores capítulos son el camino que conduce a Yan Xuetong a vislumbrar el futuro del «Imperio del centro» y desarrollar una nueva teoría de relaciones internacionales que no sólo explique por qué pocos Estados emergentes logran reemplazar al dominante, el declive de éste y los fracasos de los emergentes, sino también por qué China lo va a conseguir. El texto aborda el liderazgo político como el núcleo variable independiente, cuyo valor depende de sus diferentes tipos, tanto a nivel internacional como nacional, y todos juegan un papel fundamental en la transformación de la configuración internacional, de las normas, el orden y el sistema.

El autor da por descontado que el auge de China va a traer una redistribución del poder internacional, porque su gobierno tiene mayor capacidad que el de Trump para implementar reformas y retrocederá menos, lo que reducirá aún más las diferencias en capacidades de ambos países. En diez años, afirma, la bipolarización moverá el centro del mundo de Europa a Asia oriental, zona en la que Washington y Pekín tienen más intereses estratégicos. El sueño del renacimiento pasa por que China domine Asia oriental.

Según el texto, Pekín utilizó la globalización para tejer relaciones por todo el mundo, lo que ha inutilizado la estrategia de contención de Washington que, impotente, ha perdido el interés por defender a sus aliados. China tampoco quiere compromisos que la puedan arrastrar a una guerra. Esta falta de alianzas firmes permite a los países inclinarse por uno u otro polo, o por China por intereses económicos o por EEUU por intereses de seguridad. También alienta una polarización de capacidades internacionales que incrementa el unilateralismo en detrimento del multilateralismo. El hecho de que las grandes compañías sean las que asignan con mayor eficiencia los recursos globales refuerza la tendencia de que EEUU y China –países que tienen el mayor número de éstas– prefieran resolver los conflictos con sus propias capacidades en lugar de contar con sus socios estratégicos o con esfuerzos colectivos. El Brexit es el espejo de esta tendencia.

El autor sostiene que ni Pekín ni Washington serán capaces de proporcionar un liderazgo global y su rivalidad impedirá un liderazgo conjunto, por lo que la gobernanza global se estancará y habrá menos progreso en cuestiones como el cambio climático, el contraterrorismo, la inmigración ilegal y el tráfico humano. El riesgo de guerra directa chino-estadounidense es mínimo, pero aumenta el de guerras subsidiarias. Insiste en que

mientras disminuya la diferencia económica, aumentará la rivalidad, pese a que China prefiere agrandar su influencia internacional a través de la economía, con iniciativas como el BAI. Vaticina que la guerra comercial se prolongará toda la década y que las estrategias de los dos países apuntan a una nueva tendencia de nacionalismo económico con un orden internacional menos estable, aunque el sistema general internacional permanecerá.

No hay una ideología capaz de sustituir al liberalismo, ya que China ni siquiera tiene una que compartan el Gobierno y sus gentes. Es improbable que la rivalidad ideológica desate una nueva Guerra Fría. Es negativa la creciente popularidad de los regímenes autoritarios, que devalúa la credibilidad estratégica y aumenta la inseguridad y la desconfianza entre los Estados. «La política de decisiones de un hombre es impredecible», dice Yan Xuetong para insistir en que el liderazgo político juega un papel integral en la política internacional y en que, si las grandes potencias no lideran, los demás Estados carecen de rumbo y el mundo será un barco sin timón. Para mejorar el mundo apuesta por un liderazgo de autoridad humana, porque históricamente ha dado buenos resultados y posibilita un mundo más pacífico que el actual.

\* \* \*

**Yan Xuetong** es decano del Instituto de Relaciones Internacionales de la prestigiosa Universidad pequinesa de Tsinghua y presidente de la junta directiva del Centro Carnegie-Tsinghua para la Política Global. Está considerado como uno de los principales expertos chinos en política exterior, seguridad nacional y relaciones China-EEUU, con más de una decena de libros al respecto.

Reseña de **Georgina Higuera**s, periodista especializada en Asia y escritora. Máster por la Universidad de Pekín (Beida) sobre Historia de las Relaciones Internacionales de China (1839-1949). Su último libro es la novela histórica *En busca de mi hermana china* (2018).

**ODLI. N.º 83, Febrero 2020**

**DINÁMICAS HUMANAS Y DESPLAZAMIENTO AL ESTE DEL CENTRO DE GRAVEDAD MUNDIAL**

- Autores: José Balsa Barreiro, Yingcheng Li, Alfredo Morales y Alex Pentland.
- Comentario: José Balsa Barreiro.

**ASCENSO DE TECNOLOGÍAS PROFUNDAS (DEEP TECH)**

- Autores: Startup Genome y Global Entrepreneurship Network.
- Comentario: Gloria Álvarez Hernández.

**LA COOPERACIÓN CLIMÁTICA, CONTRA LA TEORÍA ECONÓMICA CONVENCIONAL**

- Autores: Stefano Carattini, Simon Levin y Alessandro Tavoni.
- Comentario: Xavier Massa.

**LIBROS**

- *Capital et idéologie*, de Thomas Piketty.
- *Popolo ma non troppo. Il malinteso democrático*, de Yves Mény.
- *The Narrow Corridor. States, Societies, and the Fate of Liberty*, de Daron Acemoglu y James A. Robinson.

**ODLI. N.º 82, Enero 2020**

**1. LA NUEVA CLASE SIRVIENTE URBANA**

- Autores: David Autor, Derek Thompson y Bong Joon-ho.
- Comentario: Gloria Álvarez Hernández.

**2. INFLUENCIA DEL POPULISMO LATINOAMERICANO**

- Autor: Sebastian Edwards.
- Comentario: Francesc Trillas.

**3. INNOVACIÓN: DE LA CANTIDAD A LA CALIDAD**

- Autor: WIPO, la Universidad de Cornell, INSEAD y otras agencias.
- Comentario: Gloria Álvarez Hernández.

**4. LA AUSTERIDAD IMPULSÓ EL VOTO A FAVOR DEL BREXIT**

- Autor: Thiemo Fetzer.
- Comentario: Jordi Domènech.

**LIBROS**

- *The Theft of a Decade. How the Baby Boomers Stole the Millennials' Economic Future*, de Joseph C. Sternberg.
- *This Is Not Propaganda. Adventures in the War Against Reality*, de Peter Pomerantsev.

**ODLI. N.º 81, Diciembre 2019**

**1. ¿RALENTIZACIÓN TECNOLÓGICA?**

- Autor: Gartner Inc.
- Comentario: Gloria Álvarez-Hernández.

**2. LECCIONES DEL CASO ODEBRECHT**

- Autores: Nicolás Campos, Eduardo Engel, Ronald Fischer y Alexander Galetovic.
- Comentario: Francesc Trillas.

**3. LA COMPETENCIA CHINA SE TRASLADA AL TRABAJADOR TEMPORAL**

- Autores: Lee G. Branstetter, Brian K. Kovak, Jaqueline Mauro y Ana Venancio.
- Comentario:

**4. LA 4RI EN DEFENSA**

- Autor: Peter Layton.
- Comentario: Jordi Domènech.

**LIBROS**

- *he Technology Trap. Capital, Labor, and Power in the Age of Automation*, de Carl Benedikt Frey.
- *India Connected: How the Smarthphone is Transforming the World's Largest Democracy*, de Ravi Agrawal.

**ODLI. N.º 80, Noviembre 2019**

**IDEAS DE INTERÉS**

**1. EL RIESGO DEL EXCESIVO TAMAÑO DE ALGUNAS MULTINACIONALES.**

- Autores: Naomi R. Lamoreaux y Carl Shapiro.
- Comentario: Francesc Trillas.

**2. BANCOS CENTRALES SEGUIDISTAS.**

- Autores: Òscar Jordà y Alan M. Taylor.
- Comentario: Jordi Domènech.

**3. TECNOLOGÍAS PARA ABORDAR DESAFÍOS SOCIALES.**

- Autor: KISTEP (Instituto de Evaluación y Planeamiento de Ciencia y Tecnología de Corea del Sur).
- Comentario: Gloria Álvarez Hernández.

**4. DINAMISMO EMPRENDEDOR SUECO**

- Autores: Lars Persson, Frederik Heyman y Pehr-Johan Norbäck.
- Comentario: Jordi Domènech.

**LIBROS**

- *Superminds: The Surprising Power of People and Computers Thinking Together*, de Thomas W. Malone.
- *Cultural Backlash: Trump, Brexit and Authoritarian Populism*, de Pippa Norris y Ronald Inglehart.

**ODLI. N.º 79, Octubre 2019**

**IDEAS DE INTERÉS**

**1. TOFFLER Y LA POLÍTICA TECNOLÓGICA CHINA.**

- Autores: Julian Gewirtz.
- Comentario: Gloria Álvarez Hernández.

**2. LA ECONOMÍA POLÍTICA DE LA DEMOCRACIA LIBERAL.**

- Autores: Sharun W. Mukand y Dani Rodrik.
- Comentario: Francesc Trillas.

**3. GLOBALIZACIÓN Y COLAPSO FAMILIAR.**

- Autores: David Autor, David Dorn y Gordon Hanson.
- Comentario: Jordi Domènech.

**4. LA ECONOMÍA CIRCULAR: ¿INSTRUMENTO DE PROPAGANDA O DE DESARROLLO SOSTENIBLE?**

- Autores: Neal Millar, Eoin McLaughlin y Tobias Börger.
- Comentario: Xavier Massa.

**LIBROS**

- *Empty Planet: The Shock of Global Population Decline*, de Darrell Bricker y John Ibbitson.
- *Unelected Power: The Quest for Legitimacy in Central Banking and the Regulatory State*, de Paul Tucker.