



A menudo se separa en el análisis la esfera política de la económica. Sin embargo, están estrechamente relacionadas. En el *paper* que traemos como idea principal, según un estudio efectuado en 92 países entre 1975 y 2015, el aumento de la deuda pública por los gobiernos guarda una estrecha relación con el grado de fragmentación política. Sin embargo, estima Elena Costa, ello no significa que esta conclusión se pueda traducir sin más al caso español.

Como primer libro, hemos elegido un tema complejo pero fundamental en el cambio económico que estamos empezando a vivir y que se acelerará en la próxima década: la economía compartida, o *sharing economy*. La ha diseccionado con mano maestra Arun Sundararajan. Es un vendaval en marcha que puede cambiar el concepto del trabajo y del empleo, y barrer a servicios que estaban asentados desde hace tiempo, beneficiando a los consumidores. Conviene estar muy alerta ante el fenómeno.

Con el segundo libro, nos alejamos de la economía para adentrarnos en una cuestión de primera importancia como es la religión, que vuelve a ocupar un lugar central en las relaciones internacionales, más allá de la teoría del «choque de civilizaciones». En los últimos años, los políticos en Europa y en Norteamérica han tendido a apoyar la idea de que el fomento de la libertad religiosa, el diálogo interreligioso, la tolerancia religiosa y la protección de las minorías religiosas son las claves para combatir la persecución y la discriminación. Elizabeth Shakman Hurd sostiene que estas iniciativas crean las tensiones y divisiones sociales que se supone que iban a superar.

En cuanto a otras ideas de interés, dos artículos se refieren a cómo el argumento del supuesto «estancamiento secular» es exagerado. Otro, a que la cultura, personas, estructuras y tareas, junto con la estrategia de la empresa y el panorama digital, deben estar alineados entre sí. Y finalmente un análisis concluye que la explotación masiva de petróleo de formaciones compactas, el llamado *tight oil*, no ha cumplido las expectativas.

Espero haber despertado su interés.

Con mis mejores saludos,

Andrés Ortega

Director



LA FRAGMENTACIÓN POLÍTICA PROPICIA MAYOR DEUDA PÚBLICA

ARTÍCULO ORIGINAL: **Ernesto Crivelli, Sanjeev Gupta, Carlos Mulas-Granados y Carolina Correa-Caro.**

RESUMEN Y COMENTARIO: **Elena Costas Pérez.**

SÍNTESIS: *Cuanto mayor es el número de actores involucrados en las decisiones presupuestarias mayor es el nivel de deuda, según este estudio que cubre datos de 92 países entre 1975 y 2015.*

Los indicadores de fragmentación política están relacionados con un mayor aumento de la deuda pública o menores reducciones de la misma. Por ejemplo, por cada 10 puntos porcentuales adicionales de mayoría parlamentaria hay una reducción media de la deuda pública de alrededor de 3 o 4 puntos porcentuales del PIB, y cada actor político adicional que tenga influencia sobre las decisiones de gobierno causa un extra de deuda del 1% del PIB.

| LIBROS |

ECONOMÍA COLABORATIVA: EL CAPITALISMO DE LA MULTITUD. *The sharing economy. The end of employment and the rise of crowd-based capitalism*, de **Arun Sundararajan.**

RELIGIÓN, POLÍTICA Y GOBERNANZA GLOBAL. *Beyond Religious Freedom: The New Global Politics of Religion*, de **Elizabeth Shakman Hurd.**

| OTRAS IDEAS DE INTERÉS |

EL PESIMISMO ACTUAL ES EXCESIVO. **Daron Acemoglu, Pascual Restrepo, Olivier Blanchard y Jean Paul Huelier.** Dos artículos desmontan en gran medida los argumentos del estancamiento secular.

CONGRUENCIA PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL. **Gerald C. Kane, Doug Palmer, Anh Nguyen Phillips, David Kiron y Natasha Buckley.** La cultura, las personas, las estructuras y tareas, la estrategia de la empresa y el panorama digital deben estar alineados entre sí.

TIGHT OIL: MENOR IMPACTO DEL PENSADO. **Lutz Kilian.** La explotación masiva de petróleo de formaciones compactas ha generado resultados diferentes a las expectativas despertadas.

LA FRAGMENTACIÓN POLÍTICA PROPICIA MAYOR DEUDA PÚBLICA

■ **Publicación:** «Fragmented Politics and Public Debt», Fondo Monetario Internacional (FMI) *Working Paper*, WP/16/190, septiembre de 2016. Descargable en el siguiente enlace: <https://goo.gl/Bkk0Uz>

■ **Ernesto Crivelli** y **Sanjeev Gupta** trabajan en el Departamento de Asuntos Fiscales del FMI; **Carlos Mulas-Granados** es asesor del Fondo, y **Carolina Correa-Caro**, profesora del Departamento de Economía de la Universidad Central de Bogotá.

LA IDEA

Resumen: Cuanto mayor es el número de actores involucrados en las decisiones presupuestarias mayor es el nivel de deuda, según este estudio que cubre datos de 92 países entre 1975 y 2015.

La economía mundial experimentó, entre los años 1970 y 1980, grandes acumulaciones de deuda pública, que vinieron seguidas de procesos de consolidación fiscal –y, en consecuencia, de reducciones de la acumulación de la deuda– en los noventa y principios de los años 2000. De nuevo, con la crisis financiera iniciada en 2008, y en especial en los países de altos ingresos, los niveles volvieron a dispararse.

Ante este contexto, los autores de este documento de trabajo del Fondo Monetario Internacional (FMI) analizan los determinantes políticos que se encuentran detrás de las dinámicas de deuda pública. En concreto, a partir de una investigación empírica, observan el rol jugado por los indicadores tradicionales del grado de fragmentación política en los cambios de la deuda pública.

Una parte de la literatura especializada en las dinámicas de gasto público analiza el impacto que puede tener el número de actores políticos sobre variables como el déficit, el nivel de gasto o de acumulación de deuda. Con vistas a explicar las desviaciones de un comportamiento óptimo –es decir, aquél que maximiza el bienestar social– se plantean dos teorías fundamentales. En primer lugar, los modelos llamados de *common pool*, que consideran que en las legislaturas representativas se aprueban aquellos presupuestos que priorizan proyectos locales en los distritos que representan. Por lo tanto, se consideraría el total de ingresos públicos como un fondo común (*common pool*), disponible para el número total de representantes políticos, que tendrán un incentivo para aumentar el gasto al no internalizar los costes de aumentar ingresos adicionales. De este modo, las desviaciones de la política fiscal serán mayores a medida que se incremente el número de actores políticos.

En segundo lugar, existe la teoría de los *veto players* (actores con veto) por la cual un sistema en el que muchos actores tienen capacidad de veto y grandes diferencias ideológicas entre sí genera una mayor estabilidad política, al dificultarse los cambios respecto al *statu quo*. Los cambios sólo podrán producirse cuando sean varios los actores políticos que alineen sus referencias. Por lo tanto, a medida que aumenten los que tienen veto, el ajuste fiscal se ralentizará, generando desviaciones respecto a la política fiscal óptima.

Tradicionalmente, los estudios existentes sobre estos dos modelos no relacionan el nivel de deuda pública con las dinámicas políticas, que habitualmente varían cada cuatro o

cinco años con cambios de gobierno. El de Crivelli *et al.* supera esta limitación al considerar, en primer lugar, períodos legislativos que ocurren entre dos elecciones consecutivas y, en segundo lugar, al utilizar una amplia base de datos de panel con gran oscilación en el espacio y en el tiempo. Esto permite a los autores identificar el efecto de los gobiernos fragmentados en todo su ejercicio político.

En concreto, los datos analizados hacen referencia a 92 economías, avanzadas, emergentes o de bajos ingresos, en el período 1975-2015. Con el objetivo de analizar si la mayor fragmentación política está asociada con un nivel de deuda pública más elevado, o si la presencia de jugadores con veto dificulta su reducción, los autores estiman un modelo con variaciones en la deuda pública a nivel de país explicado por distintos indicadores de fragmentación política. En este modelo incluyen tanto consideraciones de *common pool* (fondo común) como de influencia de *veto players*.

El estudio considera como indicadores de fragmentación política tres variables diferentes: el porcentaje de escaños parlamentarios del gobierno en relación con los escaños totales –una variable dicotómica que indica si el partido en el gobierno tiene mayoría absoluta–; la distancia ideológica entre éste y los otros partidos mayoritarios, y el número de carteras ministeriales.

Así, los resultados revelan que la fragmentación política juega un papel importante al explicar las dinámicas de deuda pública, ya sea de acuerdo con las teorías del *common pool* o las de *veto players*. Es decir, los indicadores de fragmentación política están relacionados con un mayor aumento de la deuda pública o menores reducciones de la misma. Por ejemplo, por cada 10 puntos porcentuales adicionales de mayoría parlamentaria hay una reducción media de la deuda pública de alrededor de 3 o 4 puntos porcentuales del PIB (*common pool*), y cada actor político adicional que tenga influencia sobre las decisiones de gobierno causa una acumulación más rápida de la deuda pública de 1 % del PIB (*veto players*). Por lo tanto, una menor fragmentación política facilita la consolidación fiscal. Sin embargo, algunos resultados adicionales muestran que sus efectos en las dinámicas de deuda son asimétricos. El impacto es mayor en los períodos en los que la deuda se reduce.

Al margen de lo señalado, esta investigación aporta otro resultado novedoso. Muestra cómo la corrupción magnifica los efectos de la fragmentación. En sociedades percibidas como corruptas, la fragmentación política tiene un impacto considerable en el aumento de la deuda pública. Por el contrario, una baja fragmentación no es efectiva para reducirla en un contexto de corrupción elevada.

En definitiva, este estudio indica que un escenario de alta fragmentación política –es decir, cuando existe un gran número de actores políticos interviniendo en las decisiones presupuestarias, en situaciones «normales» de deuda (igual o inferior al 50 % del PIB), tiende a estar asociado con gastos excesivos y dinámicas de crecimiento de la deuda pública. Pero en situaciones de elevados niveles previos de deuda (por encima del 50 % del PIB) sus efectos sobre el crecimiento de la deuda son más débiles.

COMENTARIO

Por **Elena Costas Pérez**, investigadora en el Departamento de Economía de la Universidad Autónoma de Barcelona, doctora en Economía por la Universidad de Barcelona y máster en Economía por el University College de Londres.

«En España, como en otros países europeos, el aumento de la fragmentación política no tiene por qué generar, de acuerdo con los resultados de la investigación, un fuerte incremento de la deuda».

A partir del estudio realizado por Ernesto Crivelli *et al.* para el FMI, ¿qué podemos esperar sobre los efectos en la posible dinámica de la deuda pública para España y otros países de nuestro entorno? El escenario político concuerda con los supuestos de la investigación. Tanto a nivel local y autonómico como estatal, ha aumentado el número de actores como consecuencia del apoyo de los ciudadanos a nuevas formaciones políticas. Se está produciendo una mayor fragmentación política a la vez que un grave problema de deuda pública. Sin embargo, las predicciones que se puedan derivar están condicionadas por dos test adicionales que afectan a la validez de las conclusiones de la investigación.

«Los países con una ratio de deuda sobre el PIB superior al 50 % se enfrentan a una dura restricción que puede impedir que la fragmentación política afecte a la dinámica de la deuda».

En primer lugar, la influencia sobre la dinámica de la deuda parece depender de sus niveles previos en relación con el PIB: si son inferiores al 50 %, los resultados son sólidos; pero por encima de este umbral, los resultados son más débiles. Es decir, para cotas superiores al 50 % del PIB, una mayor fragmentación tiene escaso impacto en crecimientos adicionales de deuda. Lo opuesto también se cumple: por encima del 50 %, una menor fragmentación política no parece ser efectiva para acelerar la consolidación de la deuda.

La teoría subyacente que manejan los investigadores para explicar estas «conclusiones débiles» es que con niveles superiores al 50 % del PIB los países se encuentran con varias restricciones que limitan los efectos que una mayor fragmentación política pueda tener sobre aumentos de la deuda. No obstante, por otro lado, los países con niveles previos elevados de deuda pública pueden experimentar incrementos importantes de deuda por razones distintas a la fragmentación, en particular como consecuencia de *shocks* que creen presiones hacia el crecimiento de la deuda.

«En sociedades percibidas como corruptas, la alta fragmentación política tiene un impacto considerable en el aumento de la deuda. Por el contrario, la baja fragmentación política no es eficaz para reducir la deuda pública en presencia de una alta corrupción».

Para el caso norteamericano, en el que la deuda pública supera ligeramente el 100 % del PIB, la dinámica de la deuda bajo la nueva Administración Trump está más expuesta a los efectos de *shocks* que a los de la fragmentación política. En este caso cabe pronosticar que el probable aumento de la deuda no vendrá tanto del aumento de actores como de un posible *shock* interno de naturaleza ideológica.

En el caso de los países europeos con niveles previos elevados de deuda, una mayor fragmentación política no tiene por qué generar, de acuerdo con los resultados de la investigación, un fuerte incremento de la deuda. Este pronóstico se aplica de forma particular a España, con niveles actuales cercanos al 100 % del PIB. La creciente fragmentación política en nuestro país no traería por sí sola un aumento significativo de la deuda. Pero esta dinámica puede venir de la aparición de *shocks* externos, por ejemplo, un alza del coste de la deuda como consecuencia de la incertidumbre política que rodea el proceso de integración y el propio euro. En ese caso, ese impacto, en presencia de altos niveles previos

de deuda, sí generaría una dinámica de crecimiento de la deuda española. Y lo mismo se puede decir de otros países europeos en situaciones similares.

En segundo lugar, otro test de validez de los resultados que llevan a cabo los autores ofrece también implicaciones para la dinámica de la deuda, pero en un sentido inverso. Los investigadores comprueban que la existencia de instituciones fiscales independientes influye de forma importante en la deuda, pues tienden a dificultar su crecimiento y a favorecer dinámicas de control y reducción incluso en situaciones de elevada fragmentación.

«Al fomentar la transparencia en el ciclo político, las instituciones fiscales independientes pueden mejorar la rendición de cuentas democrática y desalentar los cambios oportunistas en la política fiscal».

Un ejemplo cercano es la nueva Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (AIRF) española. Su creación fue impulsada por los acuerdos del Memorandum entre el Gobierno español y las autoridades europeas y del FMI con ocasión del rescate del sistema bancario español. Aunque su vida institucional es breve, sus resultados son positivos en el control del crecimiento de la deuda. La puesta en marcha de este tipo de instituciones fiscales, así como otros mecanismos como los «techos de gasto», están siendo un elemento de moderación del ascenso del gasto y del déficit público, a pesar de que en el mismo período ha tenido lugar una subida significativa de la fragmentación política en España.

Cabe añadir que esta última puede traer también ciertos beneficios a la política española. Los países con alta fragmentación política tienen menores niveles de corrupción. La actividad corrupta es una acción colectiva que requiere la connivencia entre, por ejemplo, varios miembros del gobierno, local o estatal, algo más difícil cuando éstos pertenecen a distintos partidos que forman parte de un gobierno o una mayoría de coalición.

En conclusión, los resultados de esta investigación no permiten pronosticar de forma clara cuál será la dinámica que seguirá la deuda en países fuertemente endeudados –es decir, por encima del 50 % del PIB– en los que, a la vez, se está produciendo un aumento significativo de la fragmentación política. Pero nos permite identificar qué factores son determinantes a la hora controlar o aminorar las fuerzas que impulsan su crecimiento.

ECONOMÍA COLABORATIVA: EL CAPITALISMO DE LA MULTITUD

Arun Sundararajan, *The sharing economy. The end of employment and the rise of crowd-based capitalism* («La economía colaborativa. El final del empleo y el surgimiento del capitalismo basado en la multitud»), The MIT Press, 2016, 256 págs.

Por **Gloria Álvarez Hernández**

Compartir no es algo nuevo. Dar una vuelta a alguien en tu coche, tener un invitado en una de las habitaciones libres de tu casa o hacer recados no son conceptos revolucionarios. Sin embargo, lo que sí es nuevo es la economía colaborativa o *sharing economy* (también denominada consumo colaborativo, economía compartida, *peer-to-peer economy*, *P2P economy* o «economía red entre pares»), en la que ya no se proporcionan estos servicios de forma gratis, y además se hace a extraños.

Arun Sundararajan, experto en la materia, explica la transición desde un modelo tradicional centrado en la empresa a una nueva forma de organizar la actividad económica que podría suplantarse al anterior: el capitalismo basado en la multitud (*crowd-based capitalism*). Este nuevo paradigma cambiaría el crecimiento económico y el futuro del trabajo.

Economía de los bienes livianos

El autor comienza con una referencia al famoso informe de tendencias de Internet que la pionera Mary Meeker, analista de tecnologías, proporciona anualmente desde 1995. En el informe de 2012, Meeker añadió un suplemento en el que enfatizaba cómo estamos reimaginando todo, desde las interfaces hasta las formas de préstamo, lo que está configurando una nueva generación, la de los bienes livianos o ligeros. A través de ejemplos de bienes raíces, trabajo corporativo, banca personal, turismo, transporte y entretenimiento, ilustra nuevos modelos y experiencias de consumo que muestran el descenso de las estructuras industriales. El mensaje de sus transparencias estaba claro: «Las cosas en propiedad personal, las instituciones físicas, las divisas y los empleos permanentes asalariados están desapareciendo, y el acceso compartido, el intercambio virtual, el dinero digital y el trabajo flexible a demanda están llegando». Fue entonces cuando Sundararajan interpretó que esta generación de bienes livianos era parte del gran cambio económico y social que ya estaba en marcha, «un cambio radical hacia nuevas formas de organización de la actividad económica que se volverán cada vez más dominantes en este siglo». En este modelo el intercambio entre pares (*peer-to-peer*) se convierte en prevalente y la multitud reemplaza a la corporación en el centro del capitalismo.

¿Cuáles son esos nuevos comportamientos o nuevos patrones de la economía colaborativa? Muchos de nosotros (70 millones en 2016) hemos alquilado una habitación o una casa a través de Airbnb. Otros han intercambiado casas mediante LoveHomeSwap. En el ámbito del transporte, uno puede ir de un sitio a otro utilizando las aplicaciones de Lyft o Uber, plataformas que conectan conductores que tienen coches y que están dispuestos a trasladar a personas que lo necesitan. Se puede acceder a un sitio en autobús mediante la aplicación china Didi Kuaidi o utilizar un bicitaxi con la plataforma Ola de la India. También es posible acceder por unas horas al coche de otra persona con las aplicaciones de alquiler *peer-to-peer* Getaround y Turo (EE UU), Drivy (Francia y Alemania), Shapp-

Car (Holanda), EasyCarClub (Reino Unido) y Yourdrive (Nueva Zelanda). Esta economía colaborativa atraviesa muchos sectores: restauración: EatWith (Barcelona), Feastly (Nueva York) o VizEat (París); financiación (Funding Circle) y trabajo (Handy, TaskRabbit, Thumbtack o Hello Alfred).

Estas compañías que abrazan la nueva forma de capitalismo, entre 2010 y 2015 obtuvieron grandes cantidades de dinero de inversores. Por ejemplo, Uber, la china Didi Kuadi y Airbnb a finales del 2015 pueden haber financiado con capital riesgo hasta 8610, 4420 y 2390 millones de dólares respectivamente. Aunque el flujo de dinero hacia estos negocios pueda parecer una burbuja, como James Surowiecki apuntaba en un artículo del *New Yorker* (2013), detrás de ella hay una idea bastante sensata: «hay muchos recursos escasos en la economía» y con las plataformas que permiten alquilarlos «se puede dejar de malgastar recursos y lograr un sistema más eficiente».

¿Es nueva la economía colaborativa? Antes de la Revolución Industrial, un porcentaje significativo de la economía era entre pares de personas, inmersos en una comunidad y entrelazados a través de relaciones sociales. La confianza necesaria para realizar una transacción era posible por los vínculos entre personas. ¿Qué es lo realmente nuevo entonces? En primer lugar, la tecnología permite hacer estas actividades conocidas (dar una vuelta en el coche, alquilar una habitación...) extendiéndolas, más allá de la red familiar o de amigos del barrio, a una población digital que es extensa, lo que la socióloga Juliet Schor llamó «compartir con extraños». De esta idea se deriva el «acceso sin propiedad». En segundo lugar, estos mercados potenciados por la tecnología han escalado de forma impresionante los comportamientos de colaboración y emprendimiento, desplazando además la fuente de valor desde las corporaciones tradicionales a los mercados digitales. En este caso las redes reemplazarían a las jerarquías.

¿Economía de mercado o economía del regalo?

Aunque existe una serie de etiquetas asociadas a estos nuevos sistemas económicos (*sharing economy*, *crowd-based capitalism*, *collaborative economy*, *peer-to-peer economy*, *gig economy*, *renting economy*, *on-demand economy*...), Sundararajan se centra en dos de ellas porque considera que describen mejor lo que investiga (y porque la de *sharing economy* se usa de forma más frecuente). Utiliza indistintamente e intercambiamente *sharing economy* y *crowd-based capitalism* para describir un sistema económico de cinco características: 1) está basado en gran medida en el mercado (crea mercados que intercambian bienes y nuevos servicios que redundan en altos niveles de actividad económica); 2) tiene alto impacto de capital (abre nuevas oportunidades para todos, desde bienes y habilidades a tiempo o dinero, para ser usados en niveles próximos a su capacidad total); 3) posee redes basadas en multitudes más que instituciones centralizadas o jerarquías (la oferta de capital y trabajo es descentralizada a través de multitudes de individuos en lugar de ser agregada por empresas o gobiernos); 4) las líneas que separan lo personal y lo profesional están desdibujadas (los servicios que son comercializados –por ejemplo, dar a alguien una vuelta con el coche– a menudo pueden confundirse con lo que solíamos considerar personal); y 5) las líneas entre trabajos permanentes y ocasionales, trabajos por cuenta propia y ajena, trabajo y placer, etc., están también desdibujadas.

Con una visión académica, Sundararajan presenta a autores que han construido los marcos de la economía colaborativa: Rachel Botman y Roo Rogers (*What's Mine is Yours: The Rise of Collaborative Consumption*, 2010), Lisa Gansky (*The Mesh*, 2010) y Alex Stephany (*The Business of Sharing*, 2015). Complementa los autores previos a través de un repaso de la evolución del fenómeno con Yochai Benkler, Michel Bawens o Lawrence Lessig, que presentan concepciones más o menos puras de este tipo de economía. Dedicó, además,

una parte considerable a la economía del regalo, con autores como Marcel Mauss o Lewis Hyde. Considera que con la *sharing economy* se desdibujan las líneas entre lo comercial y lo compartido, lo que proporciona un gran espectro de posibilidades que van del regalo (Couchsurfing) al mercado (Airbnb). Concluye con un consenso de los distintos autores: cualquier forma de este tipo de economía proporciona una multitud de opciones a los participantes y pone el foco de atención en objetivos a largo plazo como la sostenibilidad, a la vez que incrementa la necesidad de apoyarse en lo social más que en lo económico al organizar las actividades económicas.

Por qué ahora

La economía colaborativa ha emergido recientemente gracias a la confluencia de facilitadores digitales como los teléfonos inteligentes (*smartphones*), la banda ancha móvil y ubicua y los sistemas basados en la confianza, reflejo de una realidad que ha sido digitalizada. Aunque existen algunos precursores como eBay y Alibaba, ninguno ejemplifica este fenómeno como lo hacen Uber, Handy, Airbnb o Getaround. Mientras que en el primer caso el foco es en el intercambio minorista, la economía colaborativa facilita o proporciona servicios más que objetos. Se paga por alquilar más que por la venta, y lo alquilado abarca desde una habitación o una casa entera (Airbnb) o un asiento de coche (BlaBlaCar) hasta unas pocas horas del tiempo de una persona (Postmates). En segundo lugar, con eBay el canje es asíncrono y de bajo riesgo, pero en la economía colaborativa a menudo es sincrónico, de alto riesgo y con el potencial de lograr un mayor impacto en nuestra vida diaria. Por último, en el caso de eBay el grado de proximidad tiene escasa repercusión en la calidad del servicio (exceptuando la reducción de los costes de envío), mientras que en la *sharing economy* la cercanía suele ser un factor clave.

Frente a otras de propósito general que han existido desde hace cuatro décadas, las tecnologías digitales se diferencian en tres fuerzas fundamentales que son a su vez determinantes digitales de la economía colaborativa. La primera es la creciente representación de las cosas como información digital. La segunda es el crecimiento exponencial y sostenible del poder de procesamiento del *hardware*, el almacenamiento, el ancho de banda y la creciente miniaturización de los dispositivos electrónicos. La última fuerza es la «programabilidad» y modularidad del *hardware*. Las digitales son esencialmente diferentes de otro tipo de máquinas porque pueden ser reconstruidas físicamente simplemente actualizando *software*. Sundararajan añade cuatro consecuencias adicionales que serían fundamentales para el surgimiento y la sostenibilidad del capitalismo basado en la multitud: la «consumerización» de lo digital, la digitalización de lo físico (con el Internet de las cosas y la impresión 3D y la fabricación aditiva como grandes facilitadores), la descentralización *peer-to-peer*, que reduciría la necesidad de intermediación, y la digitalización de la confianza.

Más allá de los facilitadores digitales, la explosión del capitalismo basado en la multitud ha traído consigo una mayor capacidad de confiar en las personas que no conocemos. Además, otros *drivers* socioeconómicos no digitales, como la urbanización de las ciudades, junto con la transición de las formas tradicionales de propiedad hacia otra compartida, potencialmente beneficiosa frente a una crisis medioambiental, estarían favoreciendo la economía compartida.

Plataformas, nuevas instituciones

Las plataformas, según Sundararajan, podrían ser representativas de una nueva estructura para organizar la actividad económica, nuevas formas que son un híbrido entre el merca-

do y la jerarquía a la vez que señales de la evolución del capitalismo gerencial del siglo xx hacia un capitalismo del xxi basado en la multitud.

La forma de organizar una actividad económica depende de los costes de producción y los costes externos de coordinar las distintas actividades en el mercado. Cuando los costes externos son bajos en relación con los de producción, se favorece la actividad económica a través del mercado; si ocurre lo contrario, tiene más sentido organizarla por medio de una empresa o una jerarquía. Según Malone, Yates y Benjamin, hay dos factores adicionales que tener en cuenta: la complejidad de un producto y la especificidad del activo. Cuando los productos son muy complejos requieren más intercambio de información, por lo que los costes de coordinación serían menores en una estructura jerarquizada frente a una de mercado. La especificidad del producto mide la extensión en la cual un producto puede ser desplegado para otro propósito distinto del original. Tendría sentido organizar una actividad económica dentro de una organización o jerarquía cuando los *inputs* (habilidades, atributos físicos...) son específicos para esa actividad económica; aunque, como argumentan algunos autores, existen costes internos de coordinación que aumentarían a medida que las organizaciones se hacen más jerárquicas y burocráticas. Los tres autores citados sugieren que el progreso digital conduce a un crecimiento en horizontal, al expandirse la actividad económica más allá de los límites tradicionales de una empresa, y a una disminución «vertical» de la compañía, reduciendo el tamaño y la profundidad de la jerarquía.

Las plataformas serían como un híbrido entre mercado y jerarquía en el que la multitud se ha transformado desde un simple proveedor de ideas (innovación abierta) a proporcionar servicios (capitalismo basado en la multitud). Este amplio espectro de plataformas se puede segmentar y clasificar según distintos marcos. Gansky lo hace a través de dos dimensiones: cuán valioso es el producto (coste) y cuán frecuentemente es usado por su propietario (frecuencia de uso), por lo que los productos de bajo uso y alto valor estarían en el punto óptimo y serían los mejores candidatos para el capitalismo basado en multitudes. Así no es de extrañar que hayan surgido plataformas de alquiler de coches a escala global (Getaround, Drivy o SnappCar). Bostman propone un marco de cuatro cuadrantes: producción colaborativa, consumo colaborativo (Airbnb y Getaround), finanzas colaborativas (Kiva, Funding Circle, Kiva o Bitcoin) y educación colaborativa (Coursera o edX). Por último, Owayang sugiere un marco algo más complejo, en forma de panel, que categoriza las plataformas por sector e industria y por las distintas clases de actividades económicas colaborativas. Así, en el sector transporte habría tres posibles formas de colaboración: los servicios de transporte (Lyft u Ola), la optimización de la conducción (ZettaDriver) o el alquiler de vehículos (Getaround).

Sundararajan aporta su propio marco y proporciona más de veinte dimensiones que serían útiles para evaluar los híbridos que surgen y las diferencias entre ellos. Finaliza el primer bloque del libro, el de las causas, con un capítulo dedicado a las tecnologías de *blockchain*, sus orígenes (con base en las tecnologías P2P), algunos ejemplos como la criptomoneda bitcoin y el papel futuro que descentralización y desintermediación pueden jugar en el intercambio *peer-to-peer* no sólo en cuanto al negocio, sino en las formas de organizarse.

Efectos económicos

En un segundo bloque, el de los efectos, el autor explora los impactos de la economía colaborativa, comenzando por los económicos. Aporta datos de desigualdad en las rentas de las plataformas; por ejemplo, si tomamos la plataforma Etsy, con más de un millón de emprendedores, muchos ganan anualmente unos pocos miles de dólares y muy pocos (por ejemplo, Yokoo Gibran) 140 000 dólares. Aunque los emprendedores de Etsy lo sean

a nivel micro, su alcance es macro, ya que la plataforma les ayuda a cubrir el mercado global. Además, algunos de estos emprendedores pasan, posteriormente, a constituir pequeñas compañías. El incremento de microempresas (negocios de nueve empleados o menos) es una tendencia creciente en muchos países. También el número de negocios que no emplean a nadie, esencialmente de una persona, que pasó en EE UU de 18 millones en 2003 a 24 millones en 2013.

La expansión del capitalismo basado en la multitud traería consigo la necesidad de incluir indicadores que a día de hoy no existen para medir su impacto económico. Según Sundararajan, hay cuatro impactos fundamentales que deberían tenerse en cuenta. El primero es el que se produce en el capital, principalmente derivado de los usos del capital infrautilizado. A medida que las plataformas crezcan, el impacto del capital de los bienes digitales en el trabajo, el capital financiero y, especialmente, en el físico, se expandirán en multitudes de formas, desde bienes raíces, transporte, energía, salud, trabajo, etc.

El segundo consiste en un desplazamiento en la naturaleza de las economías de escala y los efectos de red que caracterizaban a las economías industriales. Las economías de escala son las ventajas en coste que las empresas obtienen a medida que producen más cantidades. En las economías de demanda, el valor de un producto se incrementa a medida que su uso crece. Este efecto –cuanto más se usa un producto aumenta su valor para otros usuarios– es lo que se conoce como «efectos de red». Cuando nos movemos hacia el capitalismo basado en la multitud, en un principio podría parecer que se perderían las economías de escala. La realidad es un poco más compleja: se perderían algunos beneficios de la producción en escala, pero algunas de estas ganancias serían menos relevantes porque no se necesitan grandes inversiones y, sin embargo, otras quedarían preservadas por la plataforma. Por otro lado, el impacto de los efectos de red variaría significativamente dependiendo de las diferencias entre plataformas que tienen que ver con la naturaleza local de la economía colaborativa. Hay plataformas como Uber en las que los efectos de red están muy localizados, frente a otras como Etsy en las que no tiene tanta importancia dónde estén los compradores y vendedores. Esto daría lugar a una estructura de efectos de red fractal, más compleja que la tradicional de compradores-vendedores.

El tercer tipo de consecuencias son los cambios en el consumo propiciados por la gran variedad de modelos de acceso. A medida que la variedad crece, teóricamente habría más encaje entre el producto ideal de una persona y lo que el mercado ofrece, lo que tendría un impacto positivo en el crecimiento. Sin embargo, aunque el consumo crezca, para los que ya estaban presentes (los *incumbents*) es rápido y negativo (existen evidencias de una caída en el precio de los taxis de un 30 % en Nueva York).

El cuarto impacto es la democratización de las oportunidades económicas con la promesa de un crecimiento más inclusivo. Por un lado, las personas que acceden a los nuevos servicios que proporciona esta nueva economía tienen relativamente menor capital; por otro lado, un gran porcentaje de los microemprendedores son también individuos cuyo acceso a las corporaciones tradicionales estaba restringido.

Efectos regulatorios

El uso de las plataformas ha traído una serie de desafíos legales derivados de las imperfecciones de los mercados que además son característicos de la economía colaborativa. Muestra de ello es la resistencia de la ciudad de Nueva York ante Airbnb, a cuya complejidad las leyes actuales no pueden dar una respuesta completa. Se producen ciertos comportamientos dañinos que perjudican la idea original de la plataforma. Por ejemplo, hay anfitriones que compran varias casas y las convierten en hoteles a través de la plataforma

eludiendo las obligaciones del sector hotelero. Las medidas para corregir estas desviaciones perjudicarían a los anfitriones que siguen las reglas. No parece que sea una cuestión de pagar impuestos, sino de algo más que hace que el sector hotelero de los *incumbents* se sienta amenazado (Uber y Lyft también han afrontado frenos regulatorios que buscan afianzar las licencias de los taxistas). Dada la expansión mundial de Uber, sus batallas legales han sido especialmente intensas y de lo más variopintas. Etsy también presenta desafíos, pues algunos vendedores entran a la plataforma con negocios ya establecidos, pero la mayoría de los vendedores abren sus tiendas *on-line* en la plataforma como *hobby* con el objetivo de conseguir algo de dinero en efectivo y no están preparados para tratar con las diferentes regulaciones federales y estatales de la industria.

Mientras, las plataformas tratan de agregar las voces de sus usuarios a través de campañas para contrarrestar las fuerzas reguladoras y empiezan a contratar lobistas para su cruzada. Hay, por tanto, una necesidad de talento y experiencia en este ámbito. Al irrumpir las plataformas en las distintas actividades económicas, empieza a surgir una miríada de problemas regulatorios que necesitan solución sin por ello frenar la innovación.

Sundararajan propone una serie de medidas que van más allá de las regulaciones de los gobiernos y sectores, y destaca la necesidad de trabajar para construir un sistema basado en la confianza y para regenerar las instituciones y el apoyo en confianza basado en las marcas que persigan un beneficio a largo plazo, algo, *a priori*, bastante complicado de implementar. Dadas las especificidades de la economía colaborativa, derivadas de los conflictos entre los nuevos modelos de negocio y las legislaciones antiguas, parece que sería necesario también innovar desde la perspectiva de las leyes para no replicar los antiguos regímenes regulatorios en los nuevos modelos.

¿Mercado de trabajo o de tareas?

En 2014, la abogada laboral Shannon Liss-Riordan comenzó a trabajar en una demanda de los conductores de Uber, en la que alegaba que habían sido etiquetados incorrectamente como subcontratados en lugar de empleados. Los trabajadores mantienen que la plataforma se aprovecha de la ventaja competitiva de reducir los costes con la subcontratación a la vez que utiliza herramientas de control como si fueran empleados. El caso pone de manifiesto la necesidad de revisar las definiciones del trabajo, ya que las antiguas parecen no funcionar en el nuevo contexto y los trabajadores a demanda no paran de crecer. Un estudio de Steve King de Emergent Research e Intuit apunta que hay ya tres millones de trabajadores de este tipo en EE UU y se espera que superen los siete millones en 2020.

Esta economía de demanda (o *gig economy*) está creando oportunidades para la innovación, pero también está mostrando desafíos para la protección de los trabajadores. En el ínterin, dos visiones convivirían: la distópica, en la que los trabajadores son evaluados por su calidad y fiabilidad, se les paga poco, se les eliminan los beneficios sociales y trabajan con mayores niveles de inseguridad mientras que los grandes ingresos van a las corporaciones; y la utópica, la de los entusiastas de la economía colaborativa que ven el futuro del trabajo lleno de flexibilidad, fluidez, innovación y creatividad y a los trabajadores como emprendedores empoderados que toman el control de su destino a una escala sin precedentes en la que la persona media trabajará menos horas y ganará dinero por hacer lo que le gusta. El autor piensa que ambas visiones pueden tener algo de verdad y un número de factores que influenciarán la elección de políticas en la próxima década inclinarán la balanza a un lado o a otro.

Las plataformas proporcionarían un acceso inmediato a la oferta de trabajo, aunque esto a veces tenga el coste social de reducir nuestro tiempo libre por derivarlo a esas «mi-

crotareas» y favorecerían lo que el autor denomina la «tareaficación» (*taskification*) del empleo: ya no tendríamos puestos de trabajo sino tareas que realizar. Por último, la descomposición del trabajo en tareas dificultaría la medición de la situación laboral.

El «trabajo» en la economía colaborativa

La economía se está transformando de una forma tan significativa como cuando la Revolución Industrial. Sin embargo, existen dudas si es a mejor o a peor. ¿La economía colaborativa ayudará a aumentar el número de microemprendedores o representará el final del modelo americano que desplaza a los trabajadores hacia abajo al trabajar más tiempo con menores salarios y beneficios y con una mayor inseguridad?

Ante esta disyuntiva, Sundararajan hace una serie de propuestas en el contexto estadounidense. Sugiere expandir el modelo de caracterización de los trabajadores y con ello los beneficios asociados. Esto supondría reformas laborales profundas, por lo que, mientras tanto, se trataría de buscar unas soluciones intermedias, lo que él llama un «puerto seguro» para las plataformas, que les permitan proporcionar una serie de beneficios a los profesionales subcontratados sin catalogarlos como empleados fijos. El autor se pregunta si podemos proporcionar una red de seguridad para las personas que elijan las nuevas formas de trabajo frente al trabajo a tiempo completo. La renta universal podría ser adecuada, aunque una red de protección social entre los individuos, las plataformas y los gobiernos fuera políticamente más factible. El autor hace una predicción sobre cómo las plataformas que favorecen el emprendimiento a pequeña escala van a conducir a un crecimiento más inclusivo frente a las plataformas que mantienen una relación más jerárquica con sus proveedores y proporciona 20 métricas para evaluar cuáles pueden ser las mejores plataformas para el emprendimiento. Cuestiona el creciente interés del cooperativismo de las plataformas, que podría sacrificar ciertas de sus ventajas económicas, y plantea los riesgos asociados a este darwinismo de los datos donde las oportunidades dependen de las puntuaciones y comentarios que hagan sobre uno.

En definitiva, Sundararajan propone «afrentar este futuro incierto y prepararnos para tratar con un número de problemas complejos sociales, incluyendo la construcción de una base de una nueva protección social, la reclasificación del trabajo y la creación de nuevas formas de propiedad».

El darwinismo de los datos frente a un nuevo mundo feliz

El autor conjuga un amplio espectro de perspectivas (prueba de ello son los agradecimientos) que nos hacen pensar que este libro va a dejar poso. Por un lado, presenta un tema crítico para la sociedad como es el cambio de los modelos de trabajo que engloba bajo el paraguas de una nueva forma de capitalismo, el basado en las multitudes. Por otro, se apoya en la base académica de la economía colaborativa y en entrevistas con los innovadores de estas nuevas formas de organizar la actividad económica, las plataformas. En este sentido, quizá haya que reprocharle el gran peso de la mirada estadounidense frente a otras economías como las asiáticas, que probablemente tengan mucho que aportar en este terreno.

Cómo de grande es este fenómeno y cómo lo cuantificamos son preguntas que, aunque el autor hace un intento de contestarlas con evidencias a veces contradictorias, por su complejidad y la implicación de cambios sociales y culturales que están en juego, se quedarían sin respuesta y necesitarían de investigaciones futuras. La economía colaborativa, además de cambiar el trabajo, va a generar mucho trabajo. Si algo queda patente en este libro es que hay mucho que innovar en legislación, en el mercado de trabajo, en econo-

mía, en las relaciones clientes-plataformas-proveedores... Todo está por hacer o en sus fases iniciales, aunque haya señales que apuntan a que desde distintos ámbitos se empieza a profundizar en el fenómeno (por ejemplo, conferencias nacionales e internacionales). Estas perspectivas y la prensa crítica que surge (los recientes artículos del *New York Times* sobre las malas condiciones de trabajo de los conductores de Uber de la mano del darwinismo de los datos) hacen pensar que no es una burbuja y ha llegado para quedarse.

Al *crowdsourcing* (externalización abierta de tareas a través de plataformas), según el ciclo de sobreexpectación de Gartner, le quedarían de cinco a diez años para alcanzar la meseta de la productividad, aunque en algunos países, sectores o en algunas de sus variantes esté quizá más avanzado. Este horizonte de la próxima década es en el que, según el autor, hay que tomar decisiones de las que dependerá un futuro mejor o peor. España tiene la ventaja (y desventaja) de ser una economía de servicios, con grandes *incumbents* en varios sectores (turismo, banca, energías renovables...), por lo que se vería gravemente impactada.

Sundararajan recorre en el segundo bloque del libro los efectos de primer orden, pero deja de lado los de segundo, más sociales y culturales: ¿cuál es su velocidad y nivel real de adopción? ¿Qué papel van a jugar las nuevas generaciones en las plataformas, un contexto que *a priori* parece mejor para ellas que para las antiguas? ¿Cómo se van a integrar las viejas formas de trabajo con las nuevas, y con ellas la dicotomía generacional? ¿Cómo va a afectar la transición de un empleo «como un todo» hacia una suma de tareas en nuestras identidades y nuestra salud? ¿Cómo van a afectar a los trabajadores los nuevos mecanismos de control basados en datos? ¿Cómo afectarán las plataformas a las corporaciones?

Las señales y patrones de la economía colaborativa apuntan a algo muy importante: la emergencia de las nuevas formas de trabajo que son claves en la segunda etapa de las revoluciones tecnológicas. En la actual revolución podrían ser las plataformas, ya que parecen estar transformando sectores haciéndolos más productivos y tienen el potencial para contribuir a resolver grandes problemas sociales. En nuestras decisiones y políticas está el tender los puentes para que esto ocurra.

Arun Sundararajan, autoridad reconocida en la economía colaborativa, es profesor de la Universidad de Nueva York en la Stern School of Business. Ha publicado artículos de opinión y comentarios en publicaciones de referencia como el *New Yorker*, *The New York Times*, *Wired*, *Le Monde*, *Harvard Business Review* y *Financial Times*. Es experto en la economía de los bienes digitales y efectos de red.

Reseña de **Gloria Álvarez Hernández**, ingeniera de Telecomunicación por la UPM y doctora en Psicología Social por la UCM, profesora de Innovación (UOC y UC3M) y socia directora de dubitare, un *think tank* europeo especializado en la investigación social aplicada, además de miembro del Equipo de Investigación de ODLI.

RELIGIÓN, POLÍTICA Y GOBERNANZA GLOBAL

Elizabeth Shakman Hurd, *Beyond Religious Freedom: The New Global Politics of Religion* («Más allá de la libertad religiosa: la nueva política global basada en la religión»), Princeton University Press, Nueva Jersey, 2017, 216 págs.

Por **Rubén García Higuera**

Enero de 2014. La librería Maktabat al-Sa'eh es incendiada en el norte de la ciudad de Trípoli, dejando calcinados bajo las llamas más de 75 000 títulos, entre los que se incluían algunos manuscritos islámicos con dos siglos de antigüedad. Se desconocen los motivos de quienes perpetraron el ataque. Hay rumores de que el propietario de la librería, un cura griego ortodoxo, había escrito un artículo insultando al islam y al profeta Mahoma. Otras fuentes apuntan a que el ataque se debe a tensiones entre el propietario y su arrendador. No tardan en llegar muestras de apoyo por parte de las autoridades locales y nacionales rechazando cualquier tipo de violencia que busque crear división dentro de la comunidad. Grupos de la sociedad civil se concentran en los alrededores en busca de donaciones para reconstruir el lugar.

Desde algunas instancias internacionales, en cambio, la respuesta es diferente. Nina Shea, directora del Instituto Hudson para la libertad religiosa, y Robert George, vicepresidente de la Comisión estadounidense sobre la Libertad Religiosa internacional (US-CIRF por sus siglas en inglés), remarcan que no se trata de un caso aislado, al tiempo que advierten de que se hace necesario promover la libertad religiosa como medio de prevención de este tipo de ataques en el futuro. El contraste parece claro. Mientras los residentes locales rechazan tanto la acción como su representación como un ataque con móvil religioso, Shea y George subrayan que se trata de la evidencia de una comunidad en conflicto, encajando este acontecimiento dentro de una serie de otros caracterizados por tener como causa razones religiosas.

Este relato sirve a la profesora Elizabeth Shakman Hurd para ubicar al lector ante la problemática que se propone analizar en la obra: existe una pujante narrativa política de alcance global, que sirve de fundamento para múltiples iniciativas por parte de Estados y organismos internacionales, en la que se sitúa a la religión –a una concepción particular de los fenómenos religiosos– como punto nodal que opera como identidad principal de los individuos y grupos, como origen de una amplia variedad de conflictos y como medio para su resolución. De esta forma, la religión se convierte en el punto de referencia de la actividad en política exterior y en defensa de los derechos humanos.

En el libro, partiendo de una cierta disconformidad ante esta narrativa imperante, la autora se enfrenta a quienes, desde círculos especializados en política exterior, relaciones internacionales o defensa de los derechos humanos, confieren a la religión un estatus privilegiado a la hora de encarar gran parte de los conflictos de las sociedades contemporáneas.

Esto no significa –aclara la autora– un rechazo a los individuos o grupos que escogen realizar sus demandas sociales y políticas utilizando el lenguaje de la libertad religiosa, ni un menoscabo a la labor de los grupos que trabajan para afrontar cualquier forma de violencia o discriminación por estos motivos. No se trata de minimizar los trágicos efectos de la violencia, la discriminación y la desigualdad allá donde ocurran. Más bien, la obra es una invitación a reflexionar sobre los presupuestos, implicaciones y consecuencias de un

proyecto político que está siendo ejecutado a escala global. Un proyecto que está interviniendo y modelando desde la comunidad internacional a los conflictos «locales» y que se sostiene en una concepción particular de lo religioso.

La profesora Hurd aborda esta tarea desde dos perspectivas, que se entrelazan y complementan a lo largo de toda la obra. Por un lado, en el libro se realiza una disección de la concepción que sirve de fundamento a las distintas iniciativas de fomento de la libertad religiosa, el diálogo interreligioso, la tolerancia y la protección de las minorías religiosas. En particular, la autora se encarga de indagar cuáles serían los presupuestos de este proyecto político, qué situaciones quedan fuera de su marco de análisis y cuáles son las implicaciones sociales, políticas y culturales de que este tipo de postulados sirva como guía central de las iniciativas en política exterior.

Por otro lado, el plano anterior se completa a través de la contextualización histórica de este fenómeno y de diferentes estudios de caso. En la obra se tratan varios ejemplos con el fin de mostrar el fundamento de sus argumentos teóricos, que van desde un examen detallado de la situación de los alevíes en Turquía a análisis más puntuales de la situación de los rohinyás en Myanmar o los reclamos del derecho a la tierra por parte de la población quiché en Guatemala, entre otros.

Las dos caras de la religión y el regreso de Dios

La religión ha pasado de ser considerada como un aspecto marginal en el estudio de las relaciones internacionales a tener un papel de primera magnitud dentro de la disciplina. Antes, entre los teóricos de esa especialidad, la religión era asumida como un asunto interno de los Estados. Si bien esta asunción fue dejándose de lado, sobre todo a partir de los años noventa con la publicación del libro de Samuel P. Huntington *El choque de civilizaciones y la reconfiguración del orden mundial*, es a partir de los sucesos del 11 de septiembre de 2001 cuando dicha tendencia se consolida. Desde entonces, se considera que la religión es un campo fundamental de intervención política y jurídica, por lo que los gobiernos, los tribunales y las autoridades internacionales deben encargarse de definir los modos aceptables de práctica religiosa. Esto ha provocado un aumento sustancial de la demanda de conocimiento desde la política sobre los fenómenos religiosos, de sus líderes, ritos, etc. y, consiguientemente, el surgimiento de áreas académicas y de políticas públicas dedicadas exclusivamente a examinar la relación entre religión y gobernanza global, así como la aparición de revistas especializadas y numerosos eventos sobre el tema.

La entrada en escena del fenómeno religioso fue acompañada de la tesis de «las dos caras de la fe» (*the two faces of faith*). Esta tesis ha sido auspiciada, por ejemplo, por líderes políticos de la relevancia de Tony Blair. De acuerdo con esta narrativa, la religión constituye un aspecto fundamental de nuestras vidas y contiene dos tendencias opuestas. Por un lado, puede llevar fácilmente al sectarismo y a la violencia. Desde este punto de vista, tiene un carácter divisivo, está asociada a la intolerancia, supone un peligro que requiere de disciplina y vigilancia para ser contrarrestado. Por otro lado, la religión es considerada como portadora de unos valores que promueven la asistencia humanitaria, los programas de ayuda al desarrollo, la defensa de los derechos humanos y la justicia transicional, entre otros. Esta cara benévola de la religión tendría muchas cosas que aportar a la sociedad internacional y, por tanto, debe ser alentada.

Según este relato, la religión estaría en el origen de un conflicto potencial, sería causa de sectarismo y violencia, pero al mismo tiempo contendría el germen para la solución de problemas que afectan a la sociedad internacional. Para que esta segunda tendencia

prevalezca, el diálogo interreligioso debe ser institucionalizado, los extremistas marginados y las tendencias beneficiosas asentadas.

Esta idea de «las dos caras» ha proporcionado la justificación para el retorno de la religión al campo de la política y las relaciones internacionales. Dentro de este marco, los valores y los diferentes actores religiosos son considerados como agentes fundamentales para lograr la justicia global, promover la paz, lograr la reconciliación en situaciones postconflicto y frenar el terrorismo. Atrás quedaron, por tanto, los postulados seculares que defendían la división entre la esfera pública y la esfera privada, en los que la religión se encontraba dentro de la segunda, alejada de la esfera política.

Religión y relaciones internacionales: una relación con décadas de historia

En el capítulo 4 de la obra, la autora aporta un documentado relato sobre las relaciones entre religión y política exterior desde la década de los cincuenta, particularmente centrado en la acción de Estados Unidos. Este apartado se encarga de situar las estrategias de intervención actuales dentro de una larga cadena de proyectos en los que se trataba de definir y modelar las formas de religiosidad. Si bien no se hace una historia exhaustiva de este tipo de intervenciones, sí se analizan algunos momentos clave en los que estas formas de dirección se han convertido en más visibles o han tenido un especial impacto.

Desde su consolidación como superpotencia mundial a mediados del siglo pasado, Estados Unidos ha dedicado grandes recursos a la promoción de la libertad religiosa, la tolerancia y el diálogo interreligioso. Este proyecto estuvo en sus inicios muy vinculado al contexto de la Guerra Fría y a la idea de evitar que amplios sectores de la población mundial se inclinaran hacia postulados comunistas. Así, durante los años cincuenta del siglo pasado Estados Unidos estableció alianzas con diferentes líderes religiosos en el sudeste asiático, como modo de promocionar formas de budismo que fueran compatibles con la posición estadounidense. Desde entonces, la política exterior estadounidense ha buscado cultivar proyectos religiosos considerados como moderados, mientras que se marginalizaba a quienes amenazaban los intereses norteamericanos, que eran calificados como radicales, ya fuera desde un punto de vista político –el comunismo– o religioso –entre otros, el fundamentalismo islámico–. En el capítulo mencionado se hace un recorrido por algunos de los proyectos promocionados por parte de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) en contextos tan diferentes como Camboya o Albania.

Estos proyectos de intervención en la esfera religiosa a escala global se han intensificado desde los atentados del 11 de septiembre. Líderes políticos y expertos en relaciones internacionales han identificado la consolidación de formas moderadas de religiosidad como un ingrediente esencial para solucionar los conflictos globales de comienzos de siglo XXI. Por ello, tanto Estados Unidos como sus aliados más cercanos –por ejemplo, Reino Unido– han destinado enormes recursos a la promoción de la tolerancia religiosa, el diálogo entre comunidades de creyentes y el respeto de los derechos de las minorías religiosas, todo ello con la creencia de que la consolidación de estos pilares es necesaria para la construcción de sociedades sin conflicto, que respeten los derechos humanos y que se encaminen hacia la prosperidad económica.

Este discurso, que sitúa a la religión como punto de referencia a la hora de formular iniciativas en el ámbito internacional, también ha impregnado la acción exterior y de cooperación de otros países como Canadá, Francia o Italia; de organizaciones supraestatales como la Unión Europea; y de ONG y agencias de asistencia al desarrollo. Con diferente intensidad, todos se han embarcado en el proyecto de promoción de la tolerancia religiosa y formas de religiosidad moderada.

A juicio de la profesora Hurd, este proyecto político plantea al menos dos tipos de problemas. Por un lado, en relación con Estados Unidos, estaría en cuestión la compatibilidad de este tipo de actividades con la primera enmienda a la Constitución, que prohíbe la creación de cualquier ley con respecto al establecimiento oficial de una religión y al impedimento de la práctica libre de la misma. En este punto, existen dudas acerca de si sería aplicable a las acciones del Gobierno de Estados Unidos en el exterior. Hasta ahora, el sistema judicial estadounidense parece haberse inclinado por declararla aplicable, aunque con la debida ponderación, en la que entrarían argumentos relacionados con la dimensión internacional del caso (*Lamont v. Woods*, de 1991). En 2007, en un proceso que versaba sobre la constitucionalidad de la Oficina de la Casa Blanca de Iniciativas de Comunidades de Fe (*White House Office of Faith-Based Community Initiatives*), el Tribunal Supremo de Estados Unidos limitó el poder de las cortes federales de aplicar las restricciones recogidas en la primera enmienda, relacionadas con la financiación de actividades religiosas, en casos donde no ha habido una intervención legislativa directa (muchas, en el caso de la política exterior, ya que tradicionalmente ha sido un ámbito de actuación del poder ejecutivo). En esa misma decisión se sostiene la compatibilidad de los convenios gubernamentales con diferentes autoridades religiosas, siempre que no tengan por objeto el financiar y promover actos de culto (véase *Hein v. Freedom from Religion Foundation*, de 2007). Aun así, más allá del ámbito estrictamente jurídico, la cuestión de por qué se permiten actuaciones en el exterior que estarían prohibidas en el ámbito doméstico está en el aire.

Por otro lado, señala la autora, el debate no se limita a si las creencias religiosas deben entrar en el marco de intervención de las autoridades públicas, sino en quién y cómo se escoge a unos grupos religiosos por encima de otros, a qué autoridades religiosas se les da estatus de representantes del grupo y qué grupos son considerados como comunidades religiosas y cuáles no. Un amplio margen de discrecionalidad a la hora de abordar estos asuntos es inherente al proyecto.

Gobernanza religiosa: el peligro del reduccionismo

El proyecto político que se describe en la obra está contribuyendo a modelar tanto el escenario internacional como los contextos concretos en los que se pone en práctica. En principio, las iniciativas de promoción de la libertad religiosa comparten una visión de la misma como derecho humano, un estándar legal que puede ser medido y alcanzado por todas las comunidades políticas. Si bien la protección de la libertad religiosa no supondría la realización de un proyecto religioso particular en lo social, la intensidad con que se subraya la identidad religiosa está haciendo que este enfoque basado en derechos humanos se convierta en un modo de gobernar socialmente la diferencia. Así, se contribuye a instalar una determinada relación entre lo religioso y lo secular; se estabilizan comunidades y actores religiosos concretos y se establece una concepción particular de la religión, la subjetividad religiosa y la libertad.

A grandes rasgos, tres son los tipos de consecuencias que identifica la autora. En primer lugar, la concepción e institucionalización de las diferencias sociales desde este paradigma selecciona a ciertos individuos y grupos como merecedores de protección legal, en cuanto individuos y comunidades religiosas. En cierta medida, se presiona a los individuos para definirse y encajar en un grupo religioso identificable. La Bosnia de los años noventa –apunta– es un buen ejemplo de esta tendencia. En un escenario en el que se identificaba a los grupos en función de sus orígenes étnico-religiosos, quienes hasta entonces se consideraban ateos pasaron a ser identificados en términos religiosos en función de su pertenencia a un grupo, aunque no profesaran dicha religión. Otro ejemplo se encuentra

en la discriminación a la población rohinyá, de mayoría musulmana, en Myanmar. Este grupo ha sido excluido sistemáticamente de la sociedad birmana por causas entre las que se encuentran la religión o la diferencia religiosa, pero que no se reducen exclusivamente a este vector. La discriminación de los rohinyás tiene múltiples caras y consecuencias, entre las que se encuentran motivos étnicos, raciales, económicos, políticos, postcoloniales y nacionales. Reducir su persecución a la religión, además de no permitir explicar por qué los musulmanes que no son rohinyás no están en la misma situación, contribuye a oscurecer el resto de factores e intereses que explican su discriminación y represión.

Estos ejemplos mostrarían el modo en que la religión se sitúa con carácter previo a otras identidades y afiliaciones, concediéndosele más peso que a otros factores sociopolíticos. Por esta vía, se refuerzan las identidades religiosas al tiempo que se dejan de lado otras posiciones subjetivas que se encuentran en toda sociedad.

En segundo lugar, el proyecto de gobernanza religiosa modela cómo los Estados y otras autoridades distinguen a unos grupos de otros. Para la aplicación de esta forma de gobierno, se necesita de la selección de los grupos y autoridades a los que se considera como «religiosos». Para ello, según la autora, se toma a las confesiones religiosas y a los actores religiosos como algo ya dado y perfectamente distinguible de otros actores seculares. Se trata la religión como una categoría evidente, que existe de forma previa y separada a otras esferas sociales. Esto supone reducir los complejos y cambiantes contextos sociales y religiosos, al tiempo que se contribuye a consolidar comunidades de creyentes con una ortodoxia determinada y unos líderes identificables. Estos grupos serían, por tanto, presupuestos y producidos como cuerpos estables con una tradición y unas convenciones establecidas.

A partir de la selección, determinadas autoridades de dichos grupos religiosos adquieren legitimidad para representar a la comunidad de creyentes y para negociar en su nombre con los líderes políticos nacionales e internacionales. Por este camino, se refuerzan ciertas ortodoxias y jerarquías dentro de la sociedad y se invisibiliza a quienes disienten, no practican ninguna religión o tienen prácticas eclécticas. En opinión de Hurd, este proceso es inherente a la gobernanza a través del diálogo interreligioso y no es remediable mediante una comprensión más sofisticada de la religión o la libertad religiosa.

En tercer lugar, la defensa de la libertad religiosa promovida por los países occidentales enfatiza una concepción particular de la religión. El núcleo del derecho de libertad religiosa se basa en la elección de «creer» o «no creer». La fe como elemento central de la religión está íntimamente ligada al cristianismo y supone una comprensión particular de lo religioso y de los sujetos que practican una religión. Tiene un origen moderno, descansa en la idea de sujeto autónomo que escoge y sigue sus creencias y no es universal. En cierto grado, modela la sociedad en función de la lógica del mercado de religiones y privilegia las «ideas» frente a las relaciones, los ritos o las prácticas cotidianas. Por este motivo, cada vez son más los teóricos que han dejado de considerar la fe como la esencia de la religión.

Sin embargo, el proyecto de gobernanza religiosa adopta por completo la postura moderna y, como consecuencia, antepone a los individuos y las comunidades que comparten esta perspectiva. Siguiendo esta visión, las iniciativas y normas internacionales promueven e institucionalizan una concepción que deja poco espacio para paradigmas en los que lo religioso está más asociado a formas y prácticas de vida en sociedad. Así, se dejan fuera muchas de las prácticas experimentadas como religiosas, mientras que se incluyen dentro de la categoría de religión otras que antes no eran consideradas como tal por las comunidades en las que se interviene.

Para explicar este punto, la autora describe el caso de la comunidad quiché en Guatemala. Bajo el paradigma hegemónico, los abusos y violaciones de los derechos de dicha

comunidad en relación con la tierra no pueden ser jurídicamente representados como religiosos, a pesar de que ellos sí interpretan en esos términos su relación con ella. La reducción de la religión a una cuestión de fe hace indivisibles casos como los de la comunidad quiché. En consecuencia, estas comunidades no pueden invocar los instrumentos nacionales e internacionales de defensa de la libertad religiosa. Otro ejemplo presentado por la autora en el intento de explicar la inadecuación de esta concepción de la religión para dar cuenta de la diversidad de prácticas religiosas en el mundo está relacionado con comunidades en Sudán del Sur, en las que generalmente los individuos se consideran seguidores de varias religiones.

Consideraciones finales

El libro supone una importante contribución a un debate que goza de enorme actualidad, en el que se introducen cuestiones que generalmente no son tomadas en consideración. Se consigue mostrar de forma convincente, razonada y bien documentada cómo el proyecto de gobernanza global basado en que la solución a los problemas del mundo contemporáneo se encuentra, principalmente, en la extensión de la libertad religiosa y el trabajo conjunto con las comunidades religiosas crea un escenario en el que las distinciones religiosas no sólo son inevitables, sino que se convierten en los rasgos salientes del mundo político y social. Adoptar medidas en función de la diferencia religiosa fomentaría algunos de los problemas que dicho enfoque político pretende resolver, naturalizando el orden social en bloques definidos por su identidad religiosa. En este marco, además, muchas violaciones de derechos humanos ajenas a las preocupaciones por la libertad religiosa quedan fuera del foco internacional.

Así, por la cuidada manera de sostener esta posición, la obra de la profesora Hurd es una contribución imprescindible y su lectura es recomendada para expertos y para quienes, más generalmente, estén interesados en un análisis crítico de una de las principales tendencias en el ámbito internacional.

Elizabeth Shakman Hurd es profesora en la Universidad de Northwestern, de Estados Unidos, donde trabaja sobre las intersecciones entre política, religión y relaciones internacionales. Ha sido ganadora del premio Buffett «Big Ideas» y dirige el grupo de investigación Buffett sobre Política Global y Religión en dicha universidad.

Reseña de **Rubén García Higuera**, doctorando en el programa de Estudios Avanzados en Derechos Humanos de la Universidad Carlos III de Madrid y miembro del Grupo de Investigación sobre el Derecho y la Justicia.

1. EL PESIMISMO ACTUAL ES EXCESIVO

- **Publicación:** «Secular stagnation? The effect of aging on economic growth in the age of automation», *NBER Working Paper* 23077, enero de 2017; y «Short-run effects of lower productivity growth. A twist on the secular stagnation hypothesis», *NBER Working Paper* 23169, febrero de 2017.
- **Daron Acemoglu**, catedrático de Economía en el MIT, y **Pascual Restrepo**, profesor de Economía en la Universidad de Boston, son los autores del primer artículo. **Olivier Blanchard**, del Instituto Peterson de Economía Internacional; **Guido Lorenzoni**, profesor de Economía, Universidad de Northwestern, y **Jean Paul Huelier**, del Instituto Einaudi de Economía y Finanzas (Roma), del segundo.

LA IDEA

Resumen: La ralentización del crecimiento de la productividad y el impacto del envejecimiento de la población sobre el dinamismo económico son dos componentes esenciales de la teoría del estancamiento secular, según la cual las economías desarrolladas se enfrentan a un período prolongado de bajo crecimiento. Estos dos artículos desmontan en gran medida ambos argumentos.

El artículo de Olivier Blanchard (economista jefe del Fondo Monetario Internacional entre 2008 y 2015) y sus coautores analiza cómo las proyecciones sobre el crecimiento de la economía ancladas sobre estimaciones de la evolución futura de la productividad afectan al consumo y la inversión en la economía. En particular, las proyecciones pesimistas sobre tendencias futuras fundamentalmente inciertas tienen repercusiones sobre la evolución de la demanda agregada, deprimiendo el consumo y la inversión. Los autores muestran cómo las revisiones de las proyecciones de crecimiento de la economía están correlacionadas con cambios inesperados en consumo e inversión del mismo signo y con un multiplicador bastante alto (es decir, cada punto porcentual de revisión a la baja del crecimiento a largo plazo de una economía reduce entre cuatro y cinco puntos porcentuales la inversión y el consumo en ella).

Después, desarrollan un modelo de equilibrio general donde se especifican los posibles mecanismos causales que relacionan las revisiones sobre el crecimiento potencial de la economía con el consumo y la inversión, como el aumento a corto plazo del salario real o una subida del desempleo. En este caso los consumidores rebajarían su renta permanente y eso llevaría a que las empresas esperaran una contracción de la demanda y menos beneficios, lo que acabaría deprimiendo la inversión. Este modelo refleja una economía en permanente desequilibrio donde los *animal spirits* de los que hablaba Keynes tienen un impacto considerable sobre la evolución presente de la economía, por exceso de optimismo o, como ahora, de pesimismo. En realidad, lo que sabemos es que la tendencia de la productividad es bastante impredecible. Por ejemplo, es bien sabido que la Gran Depresión en Estados Unidos fue un período de máximo pesimismo, de caída y estancamiento del consumo y la inversión y, por tanto, de contracción de la economía, cuando en realidad se estaban realizando espectaculares progresos en la adopción de nuevas tecnologías que conducirían a importantes mejoras de la productividad.

El artículo de Acemoglu y Restrepo sigue una línea parecida al anterior al desmitificar la conocida tesis de que el envejecimiento de la población es necesariamente pernicioso para

la tendencia futura de crecimiento de la economía. Como gran parte de las sociedades desarrolladas (a no ser que tengan un influjo importante de inmigrantes) están envejeciendo rápidamente, la idea de que el envejecimiento de la población es pernicioso significa que la mayor parte de los países del mundo van a ver un significativo deterioro de sus expectativas de crecimiento. Sin embargo, esa tesis jamás ha sido del todo bien especificada formalmente. Algunos apuntan a la depresión del consumo y el exceso de ahorro (como en Alemania o Japón, aunque es difícil ver eso como un elemento negativo).

A veces se menciona la caída de la proporción de activos en la población al envejecer la fuerza de trabajo y se aduce el impacto negativo del envejecimiento sobre el dinamismo de empresas e instituciones (una queja típica en Italia). De forma contraintuitiva, Acemoglu y Restrepo enfatizan que la contracción de la fuerza de trabajo tendrá efectos muy positivos sobre la automatización de tareas y la robotización. Hay que tener en cuenta que el contexto actual de las economías desarrolladas es de estancamiento de sueldos y de la productividad, por abundancia de trabajo, lo que reduce el incentivo para automatizar tareas. Es, por tanto, natural que la reducción de la oferta de trabajo que representa el envejecimiento de la población favorezca lo que Acemoglu definió como «cambio tecnológico dirigido», destinado a contrarrestar el encarecimiento del precio relativo del trabajo respecto al capital. Aunque sus resultados no pueden interpretarse como causales, presentan datos que muestran cómo el envejecimiento de la población está positivamente correlacionado con la robotización y la automatización de tareas, lo que podría contribuir a una mayor tasa de inversión y el más rápido crecimiento de la productividad.

2. CONGRUENCIA PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

- **Publicación:** «Aligning the Organization for its Digital Future», *MIT Sloan Management Review* y Deloitte University Press, julio de 2016. Disponible en el siguiente enlace: <https://goo.gl/OqZgL5>
- **Gerald C. Kane**, de la *MIT Sloan Management Review*; **Doug Palmer**, de Deloitte Digital; **Anh Nguyen Phillips**, de Deloitte Services LP; **David Kiron**, de *MIT Sloan Management Review*, y **Natasha Buckley**, de Deloitte Services LP.

LA IDEA

Resumen: Para navegar por la complejidad de los negocios digitales, la clave no está en implementar más y mejores tecnologías, sino en que las compañías construyan una «congruencia digital», es decir, que la cultura, personas, estructuras y tareas estén alineadas entre sí, con la estrategia de la compañía y con el panorama digital en constante cambio.

Aunque las compañías están respondiendo a los contextos de mercado cada vez más digitales añadiendo roles y funciones o cambiando los tradicionales hacia una orientación más digital, resulta insuficiente y la mayoría de los ejecutivos reconocen que sus empresas no están preparadas para afrontar las disrupciones que están emergiendo de las distintas tendencias en este ámbito. Según una encuesta global a gestores de 2015 realizada por MIT Sloan Management y Deloitte, el 95 % de los *managers* encuestados piensa que habrá disrupción en sus industrias, pero sólo un 44 % cree que sus organizaciones están preparadas para afrontarlas. Esta última cifra alcanza un 78 % para las organizaciones digitalmente maduras y cae a un 15 % para las que se encuentran en las primeras fases de respuesta a la transformación.

El estudio tiene como objetivo comprender los desafíos y oportunidades asociados con los negocios digitales y sociales. Es la quinta oleada de una encuesta anual de MIT Sloan Management y Deloitte que realizó a más de 3700 ejecutivos en 131 países y 27 industrias, con más de dos tercios de los encuestados provenientes de países distintos a Estados Unidos.

Según el profesor Arun Sundararajan, muchos directivos todavía piensan que, si tu producto existe en el mundo real, nunca podrá haber una disrupción digital que le afecte negativamente. Sin embargo, numerosos casos en distintas industrias (entre ellas, la restauración) contradicen esta idea. La digitalización aporta oportunidades, pero también amenazas; y la falta de agilidad y complacencia cultural es apuntada por los encuestados como la mayor de ellas.

Entre los resultados principales del informe destaca que las organizaciones más maduras digitalmente tienen culturas organizacionales que comparten rasgos comunes, los cuales aparecen en las distintas industrias. Estos rasgos incluyen una propensión al riesgo, la experimentación rápida, una inversión importante en talento y reclutamiento y el desarrollo de líderes que sobresalgan en habilidades blandas (*soft skills*) como tener una visión transformacional, pensamiento prospectivo o una mentalidad orientada al cambio y otras habilidades de liderazgo o colaborativas, frente a habilidades más tecnológicas. También las habilidades organizacionales puntuarían por encima de las técnicas para poder tener éxito en el mundo digital.

Las compañías digitalmente maduras promueven la asunción de riesgos, la agilidad y la colaboración. Transformarse digitalmente parece ser un imperativo si además se quiere crear, conservar y atraer talento. En las empresas rezagadas en la transformación digital el 50 % de los empleados está pensando en abandonar la organización en un período de tres años y el 20 % planea hacerlo en un año. En las maduras, sólo el 25 % pensaría en abandonarla en ese plazo y un 4 % en el de un año. Existe, por tanto, una brecha en las organizaciones menos maduras digitalmente entre la necesidad de talento y la adopción de lo digital para aumentar la capacidad de atraer. En cambio, en las más maduras, esa adopción y capacidad de atraer supera a la necesidad del nuevo talento. El informe desarrolla el caso de Adobe, Salesforce.com y Slack como ejemplos de empresas que están conjugando bien la cultura y el talento para trabajar en el mundo digital.

En el ámbito propiamente tecnológico, en la mayoría de los sectores, las tecnologías señaladas como las más importantes hoy en día para las organizaciones son la analítica (*analytics*), las tecnologías móviles, las redes sociales y la nube, mientras que las que más proyecciones de crecimiento tendrían de tres a cinco años serían el Internet de las cosas y las tecnologías cognitivas.

Este informe recupera la idea del modelo de Nadler y Tushman de que la estrategia de una organización debe ser congruente entre sus distintos elementos y la aplica al tema de moda: la transformación digital. Cuando hay algún problema de resultados, podría deberse a que algunos de los elementos no funcionan bien o existen elementos que no son congruentes entre sí. En un mundo cada vez más digital, la transformación no consiste en implementar más y mejores tecnologías. Lo que se necesita es una congruencia digital, es decir, alinear la cultura, las personas, las estructuras y las tareas, como se muestra en la figura. El informe concluye dando ejemplos de cómo los ejecutivos están creando congruencia a través de los distintos elementos. Cuando éstos están desalineados, los esfuerzos de digitalización no mejorarán la capacidad de la organización para competir en el mundo digital, a pesar de que se haya invertido en tecnología y ésta se haya implementado correctamente.

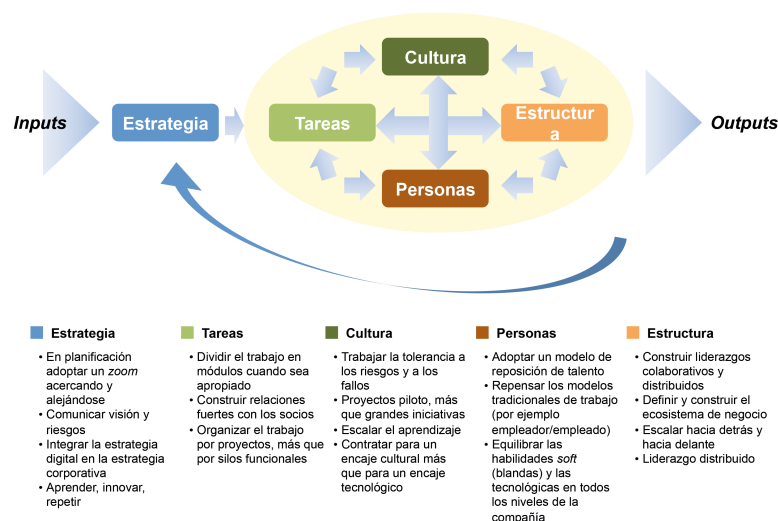


Figura traducida del informe de investigación «Aligning the organization for its Digital Future», MIT y Deloitte, 2016.

3. TIGHT OIL: MENOR IMPACTO DEL PENSADO

- **Publicación:** «How the Tight Oil Boom Has Changed Oil and Gasoline Markets», Centre for Economic Policy Research, *Discussion Paper* DP11876, febrero de 2017.
- **Lutz Kilian** es profesor de la Universidad de Michigan (EE UU).

LA IDEA

Resumen: El significativo aumento de la producción petrolera que se ha experimentado en EE UU a raíz de la explotación masiva de petróleo de formaciones compactas (tight oil) ha generado expectativas sobre su impacto en el precio del crudo y de los combustibles, así como sobre las economías norteamericana y europea. Sin embargo, los datos muestran que los resultados esperados difieren de los obtenidos.

El renacimiento de la industria petrolera en EE UU a partir de 2008 ha tenido importantes implicaciones económicas a escala global. Ha permitido a ese país reducir su dependencia energética y convertirse en un exportador neto de combustibles (gasolina y diésel). En concreto, entre noviembre de 2011 y marzo del 2015 la producción de petróleo de formaciones compactas (o *tight oil*, como se conoce internacionalmente) se incrementó en un 287 %, lo que representa un alza del 6 % en la producción a nivel global. Este trabajo pretende dar respuesta a una serie de cuestiones relacionadas con la revolución que ha supuesto el desarrollo masivo de esta explotación.

La primera pregunta que se plantea es si este *boom* es un factor que explicaría la caída de los precios a nivel internacional que se inició en junio del 2014. El estudio defiende que el auge de la producción norteamericana no tuvo un impacto directo sobre la evolución del precio Brent que cayó por *shocks* positivos de oferta, expectativas negativas sobre el precio futuro y un estancamiento inesperado de la economía global. El efecto del *boom* de producción en EE UU sobre la caída de los precios del Brent llegó a su máximo en 2014 con un impacto de 10 dólares, mientras que a mediados de 2015 ya era de solamente 5 dólares.

La segunda cuestión es cómo ha afectado internacionalmente y en EE UU el desarrollo del *tight oil* al precio de los mercados de petróleo y combustibles. Entre 2011 y 2015, mientras existía la prohibición a las exportaciones norteamericanas de petróleo, se generó un diferencial de precios respecto al resto del mundo, reflejado en el diferencial de cotización entre el Brent y el WTI. Este diferencial fue aprovechado por las refinerías norteamericanas para poder ganar competitividad en los mercados internacionales al conseguir mejores precios en la materia prima que sus competidores. Sin embargo, estos menores costes de suministro no se tradujeron en menores precios de la gasolina y el diésel en EE UU, dado que existía el coste de oportunidad de exportarlos. El precio de la gasolina en ese país se fijaba internacionalmente, mientras que el precio del petróleo se establecía a nivel nacional por la prohibición de exportarlo.

El autor plantea cuáles son las repercusiones sobre la inversión en el sector y sobre la economía estadounidense de la fluctuación del precio del petróleo. La visión tradicional defiende que su caída inesperada favorece el crecimiento económico. No obstante, en este caso, ha producido una bajada de la inversión en el sector petrolero que ha compensado, en términos de impacto sobre el PIB, el aumento de gasto por mayor renta disponible de los consumidores.

Finalmente, se intenta explicar cuál ha sido el impacto para las economías importadoras europeas de la revolución del *tight oil*. Éste se muestra inferior, en términos de crecimiento del PIB, al que se podría esperar por aspectos como la depreciación del euro, que encarece relativamente la importación de petróleo, y el estancamiento de la economía global, que afecta negativamente a economías exportadoras como la europea.

ODLI. N.º 50, Mayo 2017

1. BUENAS IDEAS: CADA VEZ MÁS ESQUIVAS

- Autores: Nicholas Bloom, Charles Jones, Michael Webb y John Van Reenen.
- Comentario: José García Montalvo.

2. NARRATIVAS Y FLUCTUACIONES ECONÓMICAS

- Autor: Robert J. Shiller.
- Comentario: Pablo Martinelli.

LIBROS

- **Tener ideas originales:** *Originals: How Non-Conformists Move the World*, de Adam Grant.
- **Kahneman y Tversky, creatividad conjunta:** *The Undoing Project*, de Michael Lewis.
- **Señales. Cómo navegar en el día a día de la economía:** *Signals: How Everyday Signs Can Help Us Navigate the World's Turbulent Economy*, de Pippa Malmgren.
- **Tecnología contra humanidad:** *Technology vs. Humanity. The Coming Clash between Man and Machine*, de Gerd Leonhard.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

- 1. La estructura del debate climático**
 - Autor: Richard S. J. Tol.
- 2. Revolución en el mundo de las encuestas**
 - Autores: Timnit Gebru, Jonathan Krause, Yilun Wang y Duyun Chen, Jia Deng, Erez Lieberman Aiden y Li Fei-Fei.
- 3. Innovación: exploración frente a explotación**
 - Autores: Verena Mueller, Nina Rosenbusch y Andreas Bausch.
- 4. Estadounidenses y chinos ante el producto creativo**
 - Autores: Jeffrey Loewenstein y Jennifer Mueller.
- 5. Los economistas como fontaneros**
 - Autor: Esther Duflo.

ODLI. N.º 49, Abril 2017

1. MENOS EMPLEOS DE RUTINA PERO MÁS TAREAS RUTINARIAS

- Autores: Enrique Fernández Macías, John Hurley y Martina Bisello.
- Comentario: Óscar Pérez Zapata.

LIBROS

- **La gran convergencia:** *The Great Convergence. Information Technology and the New Globalization*, de Richard Baldwin.
- **El séptimo sentido:** *The Seventh Sense: Power, Fortune, and Survival in the Age of Networks*, de Joshua Cooper Ramo.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

- 1. Estrategia en los medios sociales**
 - Autores: Jan H. Kietzmann, Kristopher Hermkens, Ian P. McCarthy y Bruno S. Silvestre.
- 2. Telefonía móvil: el peso de los lobbies**
 - Autores: Mara Faccio y Luigi Zingales.
- 3. ¿Más competencia, menos desigualdad?**
 - Autor: Simcha Barkai.

ODLI. N.º 48, Marzo 2017

1. LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y LA VIDA EN 2030

- Autores: Peter Stone, Rodney Brooks, Erik Brynjolfsson, Ryan Calo, Oren Etzioni *et al.*
- Comentario: José Luis Salmerón Silvera.

LIBROS

- **El boom populista:** *The Populist Explosion: How the Great Recession Transformed American and European Politics*, de John B. Judis.
- **Crecimiento contra prosperidad:** *Throwing Rocks at the Google Bus: How Growth Became the Enemy of Prosperity*, de Douglas Rushkoff.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

- 1. ¿Es Asia la nueva cuna de la innovación?**
 - Autores: Capgemini-Consulting; Asher Devang y Christian Kruse; Andy Parker y Pontus Siren.
- 2. Descarbonización del sector eléctrico y disminución de emisiones**
 - Autores: Iain Staffell.
- 3. Teoría de juegos: un lenguaje para todo**
 - Autores: Larry Samuelson.

ODLI. N.º 47, Febrero 2017

1. EL MEDITERRÁNEO COMO NUEVO RÍO GRANDE

- Autor: Gordon Hanson.
- Comentario: Anna Terrón Cusí.

LIBROS

- **Impuestos a los ricos:** *Taxing the Rich: A History of Fiscal Fairness in the United States*, de Kenneth Scheve y David Stasavage.
- **Vidas de jóvenes en la nueva China:** *Wish Lanterns. Young Lives in New China*, de Alec Ash.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

- 1. El exceso de trabajo en equipo produce agotamiento**
 - Autores: Rob Cross, Reb Rebele y Adam Grant.
- 2. La fantasía escandinava**
 - Autores: Rasmus Landersø y James J. Heckman.
- 3. La generación renovable intermitente tiene un coste social**
 - Autores: Gautam Gowrisankaran, Stanley S. Reynolds y Mario Samano.

ODLI. N.º 46, Enero 2017

1. MEDIR LA ECONOMÍA EN LA ERA DE LOS DATOS

- Autor: Charles Bean.
- Comentario: Esteban Moro.

LIBROS

- **El futuro del consumo:** *Empire of things. How we became a World of consumers, from the Fifteenth Century to the Twenty First*, de Frank Trentman.
- **El transhumanismo, sin miedo al porvenir:** *Le transhumanisme. Faut-il avoir peur de l'avenir?*, de Béatrice Jousset-Couturier.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

- 1. Raíces del populismo: la inseguridad cultural antes que la económica**
 - Autores: Ronald Inglehart y Pippa Norris.
- 2. Los fondos estratégicos como nuevo modelo de capitalismo tutelado**
 - Autores: Håvard Halland, Michel Noëll, Silvana Tordo y Jacob J. Kloper-Owens.
- 3. Control aleatorio y causalidad**
 - Autores: Angus Deaton y Nancy Cartwright.