



Observatorio de las Ideas

REVISTA DE IDEAS

EJEMPLAR EDITADO PARA

Cortesía del Editor

Nº 112-113 - JULIO-AGOSTO 2022



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

Laura Gallego

Xavier Massa

Àngel Pascual-Ramsay

Francesc Trillas

EDITA

Observatorio de Ideas S.L.

ADMINISTRADOR

Daniel Fernández



Estimado/a lector/a:

En este número doble, de verano (julio/agosto), recogemos ocho ideas. La primera critica las llamadas «adquisiciones asesinas» de empresas, que van en detrimento de la creatividad y la competencia. La segunda explica cómo los pobres con ideas socialmente conservadoras tienden a votar más a los republicanos en Estados Unidos (o a la derecha en Europa), mientras que los ricos liberales eligen más a los demócratas, lo que explica algunos fenómenos políticos. Seguidamente, se analiza cómo la calidad –incluso más que la cantidad– en el empleo o en el trabajo incide de forma positiva en lo que a enfermedades mentales se refiere. No podía faltar una consideración sobre cómo los productos químicos fabricados por los humanos reducen la biodiversidad del planeta.

A continuación, se argumenta la necesidad de controlar y regular las criptomonedas para evitar fraudes fiscales y de otros tipos. La sexta idea nos descubre que la pérdida de empleo afecta más a los ingresos de los trabajadores en los países del sur que en los del norte de Europa. Y acabamos con dos consideraciones: una sobre la pérdida de satisfacción y felicidad de las mujeres en comparación con los hombres, especialmente con la pandemia; y la última, en la línea del debate sobre el nuevo capitalismo, que se pregunta si las empresas deben maximizar el valor de las acciones o los valores de bienestar de los accionistas.

El mundo está viviendo una crisis tras otra, y sus efectos se superponen. Superarlas exige de los Estados y sociedades eso que ha venido en llamarse desde hace algunos años «resiliencia» y que Markus K. Brunnermeier disecciona con maestría en el primer libro que reseñamos.

La próxima llegada del metaverso, con su realidad virtual inmersiva, lleva a filósofos como David J. Chalmers a plantear que esa realidad es tan real –aunque de forma distinta– como la física, y aborda reflexiones imprescindibles para intentar comprender el mundo en el que estamos entrando.

Francis Fukuyama, en nuestra tercera reseña, se plantea la crisis del liberalismo y la necesidad de defenderlo como elemento esencial de la democracia, que afronta crisis internas y externas ante el desafío de unas autocracias que tienen, justamente, menos resiliencia ante las crisis.

Finalmente, el libro de Mark Schatzker, aunque alejado de los temas tradicionales del ODLI, aporta un interesante enfoque sobre alimentación y obesidad, un problema social con un futuro impacto económico tremendo para la Seguridad Social estadounidense y, si nos descuidamos, europea.

Espero que esta selección de ideas le resulte interesante.

Le deseo un buen verano y que disfrute del merecido descanso.

Con mis mejores saludos,

Andrés Ortega

Director



| IDEAS DE INTERÉS |

ADQUISICIONES ASESINAS

Publicación: «Killer Acquisitions», de **Colleen Cunningham, Florian Ederer y Song Ma.**

Síntesis: *Las adquisiciones asesinas surgen por la combinación de adquirir una empresa para cerrarla —y acabar así con la competencia— y los bajos incentivos para desarrollar los proyectos adquiridos, porque canibalizarían las ventas de los productos de la empresa compradora.*

LAS PREFERENCIAS MORALES COMO BIEN DE LUJO

Publicación: «Morals as Luxury Goods and Political Polarization», de **Benjamin Enke, Mattias Polborn y Alex Wu.**

Síntesis: *El peso de las cuestiones morales en las preferencias de los votantes aumenta de una forma más que proporcional con la renta material, lo que contribuye a explicar algunas tendencias políticas recientes, como que, en EE UU, los más ricos socialmente liberales voten a los demócratas y los pobres moralmente conservadores voten a los republicanos.*

LA CALIDAD DEL TRABAJO PROTEGE LA SALUD MENTAL DEL TRABAJADOR

Publicación: «What Matters More for Employees' Mental Health: Job Quality or Job Quantity?», de **Sehu Wang, Daiga Kamerāde, Brendan Burchell, Adam Coutts y Sarah Ursula Balderson.**

Síntesis: *Las horas de trabajo reales apenas están relacionadas con la salud mental de los empleados, pero la calidad del trabajo, especialmente que sea intrínsecamente significativo y menos intenso, así como disfrutar de un entorno social favorable tienen repercusiones positivas en su salud mental.*

LOS PRODUCTOS QUÍMICOS DE ORIGEN HUMANO TAMBIÉN REDUCEN LA BIODIVERSIDAD

Publicación: «Anthropogenic Chemicals As Underestimated Drivers of Biodiversity Loss: Scientific and Societal Implications», de **Ksenia Groh, Colette vom Berg, Kristin Schirmer y Ahmed Tlili.**

Síntesis: *No sólo el cambio climático y la destrucción del hábitat conducen a la pérdida de biodiversidad, sino que la exposición a químicos antropogénicos también ejercen una presión similar. Los efectos negativos de los contaminantes antropogénicos se han subestimado, y las acciones políticas planteadas hasta el momento para mitigar su repercusión en la biodiversidad han resultado ser bastante limitadas. Es necesario abordar mejor la relación entre los químicos antropogénicos y la pérdida de biodiversidad.*



Observatorio de las Ideas

REVISTA DE IDEAS

REGULAR LAS FINANZAS DE LAS CRIPTOMONEDAS

Publicación: «Cryptocurrencies and Decentralized Finance», de **Igor Makarov** y **Antoinette Schoar**.

Síntesis: *Los beneficios de las criptomonedas y de las finanzas descentralizadas corren el riesgo de ser dilapidados por sus efectos corrosivos sobre el fraude fiscal y el lavado de dinero. Para evitarlo, hay que introducir reformas que mejoren la rendición de cuentas y refuercen el marco institucional.*

LOS DESPIDOS PERJUDICAN MÁS A LOS TRABAJADORES DEL SUR DE EUROPA

Publicación: «The Unequal Cost of Job Loss Across Countries», de **Antoine Bertheau**, **Edoardo Maria Accabi**, **Cristina Barceló**, **Andreas Gulyas**, **Stefano Lombardi** y **Raffaele Saggio**.

Síntesis: *Al estudiar los costes de perder el empleo en varios países europeos, los autores concluyen que son mayores en el sur que en el centro y el norte de Europa. El artículo muestra, aunque no demuestra, que las políticas activas de empleo pueden corregir algunas de las disfunciones de los mercados de trabajo.*

LAS MUJERES SON AHORA MENOS FELICES QUE LOS HOMBRES

Publicación: «The Female Happiness Paradox», de **David G. Blanchflower** y **Alex Bryson**.

Síntesis: *Las mujeres suelen responder en las encuestas tanto que son más felices como más infelices que los hombres. En este estudio, dos grandes expertos demuestran que, en realidad, las mujeres son más infelices que los hombres, especialmente después de la pandemia.*

¿DEBEN LAS EMPRESAS MAXIMIZAR EL VALOR O EL BIENESTAR DE LOS ACCIONISTAS?

Publicación: «The New Corporate Governance», de **Oliver Hart** y **Luigi Zingales**.

Síntesis: *La maximización del valor para el accionariado sólo es eficiente socialmente cuando se cumplen una serie de condiciones muy estrictas. En el mundo globalizado e interconectado de hoy, estas condiciones no se cumplen y conviene introducir un nuevo paradigma relacionado con las preferencias prosociales del accionariado.*

| LIBROS |

LA SOCIEDAD RESILIENTE

The Resilient Society, de **Markus K. Brunnermeier**.



Observatorio de las Ideas

REVISTA DE IDEAS

LO VIRTUAL TAMBIÉN ES REAL

Reality +. Virtual Worlds and The Problems of Philosophy, de **David J. Chalmers**.

EL LIBERALISMO Y SUS DESCONTENTOS

Liberalism and Its Discontents, de **Francis Fukuyama**.

RECUPERAR LA SABIDURÍA PERDIDA DEL BUEN COMER

The End of Craving. Recovering The Lost Wisdom of Eating Well, de **Mark Schatzker**.

ADQUISICIONES ASESINAS

- **Publicación:** «Killer Acquisitions», *Journal of Political Economy*, marzo de 2021. Descargable en el siguiente enlace: <https://bit.ly/3zgQj8R>
- **Colleen Cunningham** (London Business School), **Florian Ederer** (Yale School of Management y Cowles Foundation) y **Song Ma** (Yale School of Management).

Resumen: Las adquisiciones asesinas surgen por la combinación de adquirir una empresa para cerrarla –y acabar así con la competencia– y los bajos incentivos para desarrollar los proyectos adquiridos, porque canibalizarían las ventas de los productos de la empresa compradora.

Las «adquisiciones asesinas» son aquellas en las que las empresas establecidas adquieren compañías innovadoras para interrumpir los proyectos de innovación de la empresa objetivo y así controlar y adelantarse a la competencia futura. Aunque este artículo está centrado en el sector farmacéutico, los resultados son exportables a otros entornos. Por ejemplo, en otras industrias podría nombrarse la adquisición de Instagram por parte de Facebook, o el intento infructuoso de Visa de adquirir Plaid, una *start-up* de *fintech*. Un caso reciente del sector farmacéutico es el de Questcor (subsidiaria de Mallinckrodt), la cual a principios de los 2000 disfrutaba del monopolio de medicamentos de la hormona adrenocorticotópica (ACTH) gracias a su producto Acthar, un medicamento que trata enfermedades raras y graves, incluidos los espasmos infantiles. A mitad de la década de los 2000, Synacthen, un competidor, comenzó su desarrollo para el mercado estadounidense. Sin embargo, Questcor adquirió los derechos de Synacthen en EE UU en 2013 y, siguiendo la lógica de las adquisiciones asesinas, compró Synacthen y lo eliminó del mercado, y con ello cualquier competencia de forma preventiva.

Los autores estudian las adquisiciones asesinas con un modelo teórico que tiene en cuenta la compra, innovación y competencia en el mercado de productos farmacéuticos. Este modelo predice las adquisiciones que ocurren cuando la empresa innovadora objetivo tiene un proyecto aún por desarrollar con grandes necesidades de inversión e

«El adquirente tiene pocos incentivos para continuar este proyecto porque se superpone con otros proyectos o productos de su cartera. Es decir, que el nuevo producto tiene potencial para canibalizar las ventas de los previos».

incertidumbre. El adquirente tiene pocos incentivos para continuar con el proyecto, porque se superpone a otros proyectos o productos de su cartera. Es decir, que el nuevo producto tiene potencial para canibalizar las ventas de los previos. Es el reflejo de los monopolios, que quieren continuar apropiándose de las rentas de sus innovaciones pasadas, por lo que cierran los proyectos en marcha en la empresa adquirida, aunque éstos sean superiores a los propios. En

palabras de Schumpeter, detienen el «vendaval de destrucción creativa» y retrasan las innovaciones. Así pues, una condición *sine qua non* para que existan adquisiciones asesinas es que haya cierto grado de superposición entre el adquirente y la empresa objetivo. Ocurren también cuando el nuevo proyecto emprendedor es superior a los existentes de las empresas establecidas, cuando éstas se benefician de las sinergias de desarrollo en relación con la empresa que emprende y cuando hay múltiples adquirentes potenciales.

Para la parte empírica, se realizan seguimientos de proyectos en una industria tan innovadora como es la farmacéutica, midiendo la superposición de la cartera de empresas sobre los proyectos objetivos y cuantificando la competencia en el mercado. La figura 1 traza las decisiones de adquisición óptimas: no adquirir (gris claro), adquirir para matar (negro) y adquirir para continuar (gris oscuro), en función de la capacidad de desarrollo del adquirente y el grado de sustituibilidad (superposición).

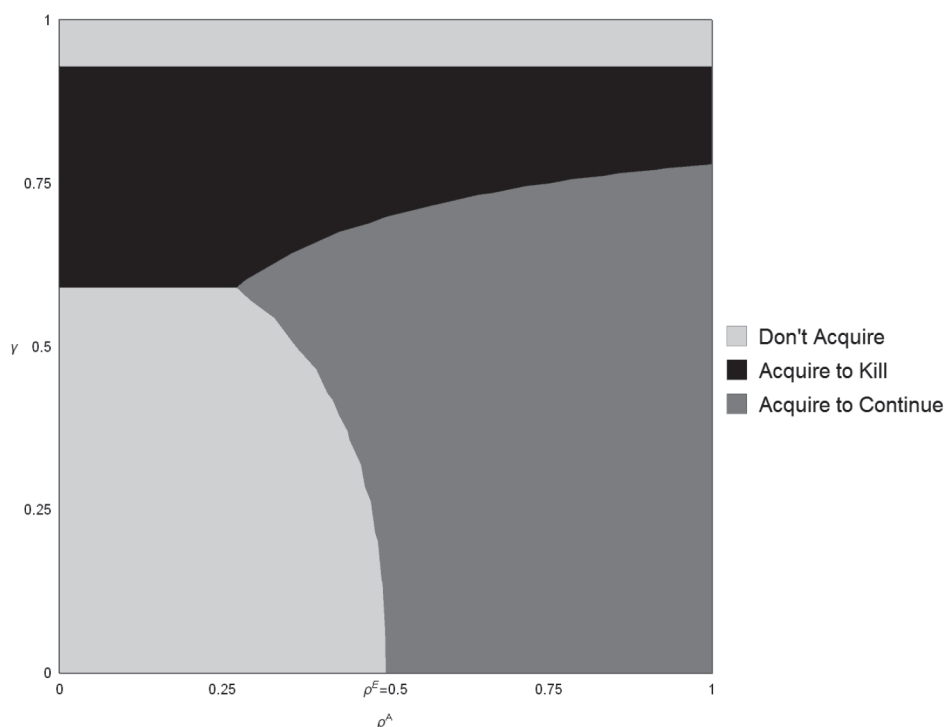


Figura 1. Decisiones del adquirente respecto de las empresas adquiridas.

En la parte metodológica, se recopila la información detallada sobre el desarrollo de más de 16 000 proyectos de medicamentos originados por más de 4000 empresas en las últimas dos décadas, para los que realizan el seguimiento del medicamento desde el principio. Se utilizan las categorías farmacéuticas basadas en la enfermedad y el mecanismo para identificar los potenciales competidores. Es decir, si el proyecto de fármaco de la empresa objetivo es de la misma clase terapéutica, por ejemplo, contra la hipertensión, y utiliza el mismo mecanismo de acción que un fármaco en la cartera del adquirente, se considera que es una adquisición superpuesta. Con ello se aseguran de que se están teniendo en cuenta los sustitutos potenciales; aquellas compañías que desarrollan medicamentos que, si tuvieran éxito, estarían en competencia directa con el de la empresa adquirente.

La investigación compara los proyectos adquiridos con superposición con proyectos adquiridos sin superposición y otros que no fueron adquiridos. Entre los hallazgos principales se encuentran que los proyectos adquiridos con superposición por una empresa establecida tienen un 23,4% menos de probabilidades de tener una actividad continua de

desarrollo en comparación con los adquiridos sin superposición. Además, tienen un 20,9% más de probabilidades de cesar su desarrollo al compararse con los adquiridos sin superposición, y es menos probable que asciendan de fase en el ensayo clínico. Los análisis también apuntan a que las empresas establecidas tienen un incentivo más fuerte de adquirir y terminar la innovación superpuesta en mercados menos competitivos o cuando el vencimiento de la patente del fármaco de la empresa establecida está lejos del vencimiento, porque ésta tiene más que perder si la innovación de la empresa objetivo se realiza con éxito por la potencial canibalización de las ventas. Por último, los autores estiman de forma conservadora que entre un 5,3% y un 7,4% de las adquisiciones son asesinas y que, además, éstas ocurren por debajo de los umbrales para el escrutinio antimonopolio.

En conclusión, las adquisiciones asesinas son causadas por la combinación de varios factores, querer terminar con la competencia o tener bajos incentivos para desarrollar los proyectos adquiridos que canibalizan las ventas de la empresa establecida adquirente. Si las sinergias no son muy grandes, el modelo predice que después de adquirir es menos probable que se desarrollen proyectos de medicamentos superpuestos. Si la competencia futura o existente es baja, las diferencias son todavía mayores entre las adquisiciones de proyectos superpuestos versus no superpuestos. El estudio también predice que las empresas establecidas se plantean adquirir empresas que desarrollen proyectos que se superponen a los medicamentos existentes de las mismas.

Finalmente, un artículo de uno de los autores permite profundizar sobre los potenciales impactos de las adquisiciones asesinas. Aunque no sean perjudiciales directamente para los pacientes, sí lo son para la innovación y la falta de competencia, al permitir a las empresas establecidas cobrar precios más altos. Pueden reducir la variedad y calidad del

«Para evitar los efectos negativos, se proponen reglas estrictas de divulgación que ayuden a las agencias antimonopolio a detectar a tiempo las adquisiciones asesinas y tener la posibilidad de disuadirlas».

producto, y, como muestran varias evidencias, la adquisición de competidores potenciales también podría conducir al deterioro de los estándares de privacidad. Para evitar los efectos negativos, se proponen reglas estrictas de divulgación que ayuden a las agencias antimonopolio a detectarlas a tiempo y tener la posibilidad de disuadirlas. Además, las leyes deben ser fortalecidas y, tanto en Europa como en EE UU, los

reguladores necesitan tener un margen de maniobra adicional para tomar medidas contra esas adquisiciones asesinas, dañinas tanto para la competencia como para la innovación y, por ende, para el cliente final.

Por **Gloria Álvarez Hernández**

LAS PREFERENCIAS MORALES COMO BIEN DE LUJO

■ **Publicación:** «Morals as Luxury Goods and Political Polarization», *NBER Working Paper*, n.º 30001, abril de 2022. Disponible en el siguiente enlace: <https://bit.ly/3m3MDPQ>

■ **Benjamin Enke, Mattias Polborn y Alex Wu** son profesores, respectivamente, de la Universidad de Harvard, de la Vanderbilt y de la de Harvard.

Resumen. El peso de las cuestiones morales en las preferencias de los votantes aumenta de una forma más que proporcional con la renta material, lo que contribuye a explicar algunas tendencias políticas recientes, como que en EE UU los más ricos socialmente liberales voten a los demócratas y los pobres moralmente conservadores voten a los republicanos.

La hipótesis de que el peso de las cuestiones morales en las preferencias de los votantes aumenta de una forma más que proporcional con la renta material contribuye –según los autores– a explicar algunas regularidades empíricas (con datos para Estados Unidos, aunque también con unas referencias finales sobre Europa) relacionadas, entre otros aspectos, con la polarización creciente de los electorados. El trabajo desarrolla esta idea combinando un modelo teórico con un trabajo estadístico basado en datos reales sobre las preferencias políticas del electorado.

La preocupación por cuestiones morales no sólo sería un bien «normal» (su demanda crece con la renta), sino un bien «de lujo» (lo hace más que proporcionalmente).

Esta relación entre renta y peso de las preocupaciones morales se produce tanto en una misma persona a lo largo de su vida o en sección cruzada para una población en un momento dado, como a lo largo del tiempo al aumentar la inquietud del conjunto de la ciudadanía por cuestiones morales con el crecimiento económico.

En el modelo base presentado por los autores, las preferencias de cada votante incluyen una preocupación tanto por temas económicos como por cuestiones morales, y el peso de las preocupaciones morales aumenta con la renta. El peso de estas preferencias morales puede afectar no sólo a cuestiones estrictamente morales o sociales (como el aborto), sino también a asuntos económicos, ya que un votante rico, por ejemplo, puede tener por motivos morales una preocupación por aumentar la igualdad de ingresos. Estas preferencias bidimensionales y no estrictamente marcadas sólo por motivos económicos son coherentes con la evidencia histórica reciente y se alejan de los modelos tradicionales de explicación de las preferencias políticas tanto en economía como en ciencia política.

De ello se derivan tres conclusiones en un sentido estático, que son coherentes con la evidencia empírica:

– El impacto de la renta en el voto es más pronunciado entre los conservadores sociales.

«El impacto de la renta en el voto es más pronunciado entre los conservadores sociales».

Para entenderlo, se parte de la base de que, cuando aumenta la renta, este incremento tiene un efecto directo, por los intereses materiales: desear una política económica más conservadora; pero por razones morales tiene un efecto ambiguo sobre la política económica que se desea, dependiendo de si uno tiene valores morales «liberales» o conservadores. Para individuos moralmente con-

servadores, los dos efectos van en la misma dirección. Para personas moralmente liberales, van en direcciones opuestas. En consecuencia, las políticas deseables para pobres y ricos «liberales» son menos diferentes que para los pobres y ricos conservadores.

– La batalla «fuera de la diagonal» enfrenta a ricos moralmente liberales (RML) contra pobres moralmente conservadores (PMC), para ver cuál de los dos partidos mayoritarios se lleva más votos contra los intereses materiales. Debido al peso de la renta en las ponderaciones de la utilidad, es más importante para los RML alinearse con los demócratas que para los PMC (que son pobres, y por tanto el peso de lo moral para ellos es menor según el supuesto básico del trabajo) alinearse con los republicanos. Hay, pues, más ricos liberales que votan contra sus «intereses materiales» que pobres conservadores.

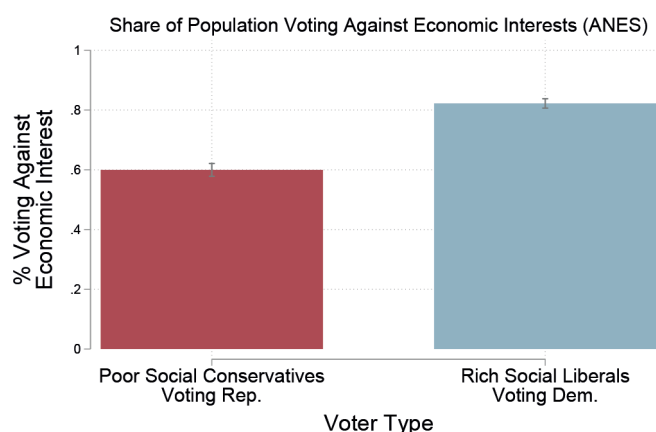


Figura 1: Con datos de encuestas sobre preferencias de votantes en Estados Unidos, representa el porcentaje de personas que vota «contra sus intereses» entre los pobres moralmente conservadores y los ricos moralmente liberales.

– El conjunto de votantes demócratas es más diverso que el conjunto de votantes republicanos. Esto es resultado de lo anterior; es decir, que hay más ricos que se unen a los demócratas que pobres que se unen a los republicanos.

En un sentido dinámico, debido al crecimiento económico, a lo largo del tiempo se produce un doble realineamiento por el creciente peso de las cuestiones morales: más

«A lo largo del tiempo más votantes ricos liberales se hacen demócratas y más votantes pobres se vuelven conservadores».

votantes ricos liberales se hacen demócratas y más votantes pobres conservadores (que con el tiempo ya no lo son tanto) se hacen republicanos, lo que produce una creciente polarización basada en valores morales.

Ya que más votantes de cada partido basan su voto en cuestiones morales a lo largo del tiempo y debido al crecimiento económico, el votante medio de cada partido está más alejado del votante medio del otro en cuestiones morales. En la medida que los partidos reflejen las posiciones de sus votantes en promedio, tenderán a polarizarse también en sus plataformas y en su retórica.

En relación con Europa, los autores explican que algunas de las regularidades empíricas que motivan su trabajo también se dan en nuestro continente (como el creciente peso de la izquierda entre la élite educativa y la importancia creciente de los valores morales), aunque otras no tanto (la polarización, según los autores, no ha alcanzado tanto a algunos sistemas políticos europeos de tipo proporcional). Un asunto interesante que puede merecer investigación adicional es la creciente heterogeneidad y consiguiente fragmentación del electorado de izquierdas, que se puede percibir en algunos países europeos, como Alemania o Italia.

Por **Francesc Trillas**

LA CALIDAD DEL TRABAJO PROTEGE LA SALUD MENTAL DEL TRABAJADOR

- **Publicación:** «What Matters More for Employees' Mental Health: Job Quality or Job Quantity», *Cambridge Journal of Economics*, Oxford University Press, 2021. Descargable en el siguiente enlace: <https://bit.ly/3t9kBGG>
- **Sehu Wang**, miembro del Departamento de Sociología de la Universidad Nacional de Singapur; **Daiga Kamerāde**, de la Universidad de Salford; **Brendan Burchell** y **Adam Coutts**, de la Universidad de Cambridge, y **Sarah Ursula Balderson**, de la Universidad de Leeds.

Resumen: Las horas de trabajo reales apenas están relacionadas con la salud mental de los empleados, pero la calidad del trabajo, especialmente que sea intrínsecamente significativo y menos intenso, así como disfrutar de un entorno social favorable tienen repercusiones positivas en su salud mental.

Los rápidos avances tecnológicos y los cambios en el mercado laboral han contribuido a los debates sobre la sostenibilidad del modelo de trabajo actual a tiempo completo y de otras formas alternativas. Los estudios predicen el reemplazo de una parte sustancial del trabajo por las nuevas tecnologías, pero también una bifurcación de las horas de trabajo, de modo que parte de la fuerza laboral trabajará en exceso largas jornadas mientras que la otra tendrá jornadas muy cortas, lo cual tendría importantes consecuencias para la salud general y la mental, en concreto. A los cambios tecnológicos hay que añadir la división tradicional de los roles de género en las tareas del hogar y el cuidado de niños, que seguiría causando desafíos para el equilibrio entre el trabajo y la vida personal, para la salud mental de los hombres y mujeres trabajadoras y para el cambio hacia las sociedades postindustrializadas, en las cuales se enfatizan otros valores, como son la calidad de vida y la autorrealización, que aumentan la demanda de horarios más cortos para poder compaginar el trabajo con una vida familiar, el cuidado de los hijos o las actividades de ocio.

Como respuesta a estos problemas y necesidades sociales, algunos académicos y legisladores han planteado reducir y redistribuir el tiempo de trabajo entre la población adulta de una forma más equitativa y se han lanzado programas piloto de reducción de jornadas en varios países y organizaciones, al mismo tiempo que se han debatido las consecuencias para la tasa de empleo, la equidad de género, la sostenibilidad medioambiental y la salud. Aunque, *a priori*, la reducción de la semana laboral estándar y la distribución de las horas de trabajo podría, por un lado, reducir el desempleo y aumentar el tiempo libre (lo que conduciría a una mejor salud mental y más equilibrio en la vida laboral y personal), por otro, una reducción sustancial de trabajo podría hacer que las personas se sintieran subempleadas, lo cual va en detrimento de su salud mental.

Wang *et al.* integran dos áreas de investigación: la cantidad de trabajo y la calidad del mismo, así como el papel que juegan ambas en la configuración de la salud mental de los trabajadores. Para ello, este estudio plantea dos objetivos principales: 1) investigar la importancia relativa de la cantidad de trabajo y la calidad del trabajo en la salud mental de los trabajadores y 2) explorar en qué medida los efectos de la calidad del trabajo dependen

de la cantidad y, más específicamente, si se reduce el impacto de la calidad del trabajo para los empleados que trabajan menos horas, ya que experimentarían menos exposición a esas condiciones de trabajo beneficiosas o dañinas. Los datos se extraen de la sexta oleada de la *Encuesta europea de condiciones de trabajo* (EECT, de 2015), la más representativa a nivel nacional en 34 países, de la que se excluyen los trabajadores autónomos. Es decir, el foco se sitúa en los empleados por cuenta ajena.

El marco utilizado y las variables consideradas se muestran en la figura 1. La variable dependiente de salud mental está basada en la escala WHO-5 de cinco ítems relativos a cómo se siente uno en las dos últimas semanas. Para las variables independientes de cantidad de trabajo, se utiliza el número de horas de trabajo por semana y el ajuste de las horas de trabajo (sobreempleado, equilibrado o subempleado), así como una tercera variable de combinación de ambas. La calidad del trabajo se mide a través de ocho índices diferentes, que constituyen, además, una forma estandarizada y adoptada en este campo. Incluyen índices de habilidades, discreción, entorno físico, entorno social, perspectivas del trabajo, calidad del tiempo de trabajo, salarios y trabajo significativo.

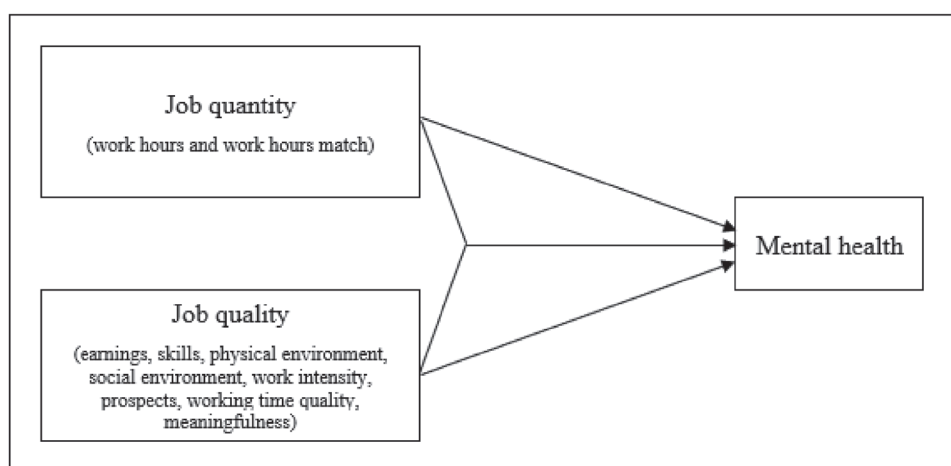


Figura 1. Marco teórico. Wang *et al.* (2021).

Los resultados de los modelos muestran que las horas de trabajo reales apenas están relacionadas con la salud mental de los empleados, pero la calidad del trabajo, especialmente el trabajo intrínsecamente significativo, el trabajo menos intenso y tener un entorno social favorable, tienen efectos positivos en la salud mental de los empleados, incluso en empleos con jornadas laborales cortas. En la figura 2, se muestran las interacciones de las variables. Por un lado, las personas que se sienten sobreempleadas (trabajan de más) y subempleadas (trabajan menos de lo que quieren) tienen una peor salud mental que aquellas con horas de trabajo coincidentes con lo deseado».

«Las personas que se sienten sobreempleadas (trabajan de más) y subempleadas (trabajan menos de lo que quieren) tienen una peor salud mental que aquellas con horas de trabajo coincidentes con lo deseado».

Además, mientras que un trabajo sea de baja calidad (línea continua), para cualquiera de los indicadores de calidad de trabajo, las personas subempleadas tienden a tener peor salud mental. Sin

embargo, cuando las personas tienen un trabajo de altos niveles de calidad de habilidad, discreción, perspectivas o entorno social..., los efectos del subempleo se vuelven marginales y no significativos (la pendiente se hace más plana respecto de la situación de ajuste en el que se trabaja las horas que se desean).

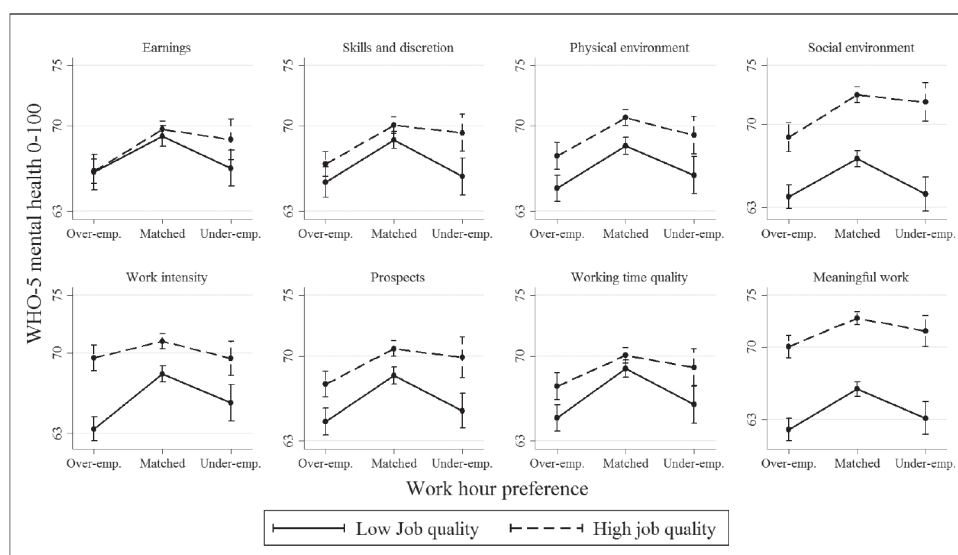


Figura 2. Interacción entre la coincidencia de horas de trabajo y la calidad del trabajo.

En conclusión, los resultados también sugieren que los responsables políticos deberían prestar especial atención a la calidad del empleo al abordar la reducción del total de horas de trabajo en Europa tras la crisis de la COVID-19 frente a un excesivo énfasis en la cantidad del trabajo, que, por sí misma, no necesariamente daría como resultado una mejor salud mental y bienestar de los empleados. Específicamente, es necesario introducir en los debates las dimensiones de la calidad del trabajo y, de acuerdo con este estudio, especialmente las dimensiones de un trabajo significativo, la calidad del entorno social y la intensidad del trabajo. El desempleo debería ser una prioridad central y, si se tiene empleo, lo más importante para la salud de los trabajadores es su calidad.

«El desempleo debería ser una prioridad central y, si se tiene empleo, lo más importante para la salud de los trabajadores es su calidad».

Estos resultados son compatibles con otras investigaciones en las que las cargas y los ritmos de trabajos y la precariedad se presentaban como factores críticos para la salud mental de los trabajadores.

Por **Gloria Álvarez Hernández**

LOS PRODUCTOS QUÍMICOS DE ORIGEN HUMANO TAMBIÉN REDUCEN LA BIODIVERSIDAD

- **Publicación:** «Anthropogenic Chemicals As Underestimated Drivers of Biodiversity Loss: Scientific and Societal Implications», *Environmental Science & Technology*, enero de 2022. Disponible en el siguiente enlace: <https://bit.ly/3MoHvBd>
- **Ksenia Groh, Colette vom Berg, Kristin Schirmer y Ahmed Tlili** son investigadores del Departamento de Ciencias Sociales Ambientales del Instituto Federal Suizo de Ciencia y Tecnología Acuáticas de Dübendorf (Suiza).

Resumen: No sólo el cambio climático y la destrucción del hábitat conducen a la pérdida de biodiversidad, sino que la exposición a químicos antropogénicos también ejercen una presión similar. Los efectos negativos de los contaminantes antropogénicos se han subestimado, y las acciones políticas planteadas hasta el momento para mitigar su repercusión en la biodiversidad han resultado ser bastante limitadas. Es necesario abordar mejor la relación entre los químicos antropogénicos y la pérdida de biodiversidad.

Cuando se habla de productos químicos antropogénicos (aquellos pertenecientes o relativos a lo que procede de los seres humanos que tiene efectos sobre la naturaleza), la gente tiende a preocuparse por su propia salud en lugar de pensar en otras especies. Sin embargo, existe un claro vínculo entre ellos y la biodiversidad. La Estrategia de Biodiversidad de la UE para 2030 y el Plan de Acción de la UE Contaminación Cero han reconocido explícitamente la contaminación como uno de los «cinco principales impulsores directos de la pérdida de biodiversidad».

Sin embargo, hasta el momento, la mayoría de los estudios se han centrado en los efectos de los plaguicidas sobre la biodiversidad, aunque éstos no son el único grupo de productos químicos antropogénicos que preocupan por su toxicidad y persistencia o semi-persistencia en el medioambiente. Existe otro grupo de productos químicos y sus mezclas que pueden ser tóxicos para los organismos vivos y tienen un alto potencial de afectar a la biodiversidad por sus impactos en especies sensibles: metales pesados, compuestos volátiles, hidrocarburos poliaromáticos, perfluoroalquilos, polifluoroalquilos, bifenilos policlorados, aditivos plásticos y otros productos utilizados en envases de alimentos o productos farmacéuticos.

«Existe un claro vínculo los productos químicos antropogénicos y la reducción de la biodiversidad».

El establecimiento de áreas protegidas que busquen proteger y restaurar la biodiversidad se basa en limitar su explotación y mantener o restaurar los hábitats naturales. Ocasionalmente, también estas áreas pueden proporcionar una reducción de las emisiones de pesticidas, pero no se abordan otras fuentes de contaminación química. A su vez, la distribución de estos contaminantes no atiende a prohibiciones nacionales o internacionales y traspasa fácilmente las fronteras.

Su presencia supone un factor de estrés sobre las poblaciones y comunidades, y la adaptación a estos productos químicos les resta posibilidades de adaptación a otros factores

estresantes que se presenten más adelante, como pueda ser un aumento de temperatura o sequías. Un organismo o comunidad requiere algún tiempo para recuperarse por completo de un pico de exposición, y la realidad es que estos picos de exposición ocurren demasiado pronto y la recuperación no es posible. Ello conlleva una pérdida creciente de organismos y comunidades. Por tanto, no sólo el cambio climático y la destrucción del hábitat conducen a la pérdida de biodiversidad, sino que la exposición a químicos antropogénicos también ejercen esa presión. Además, el propio cambio climático puede afectar al destino y la toxicidad de los productos químicos, porque influye en el pH y, con ello, en su absorción y biodisponibilidad.

Se deben promover otras perspectivas y una comprensión más amplia de las ciencias ambientales. Asimismo, los programas de financiación para la investigación sobre biodiversidad deben prestar la misma importancia a los cinco impulsores principales de la pérdida de la biodiversidad. No considerar los productos químicos antropogénicos en el diseño de estudios centrados en la biodiversidad puede indicar al mundo científico externo que la contaminación química no tiene influencia alguna en la biodiversidad. En este sentido, se debe enviar un mensaje claro y consolidado y establecer un organismo científico-normativo sobre los productos químicos y sus residuos, que apoye y amplíe los esfuerzos del Panel Intergubernamental sobre Cambio Climático (IPCC) y la Plataforma Intergubernamental Científico-Normativa sobre Diversidad Biológica y Servicios de los Ecosistemas (IPBES) para abordar los desafíos globales que afronta la humanidad.

Por trivial que parezca, los humanos somos parte de la naturaleza, y la comprensión de todo lo que afecta a la salud humana también afecta al resto de organismos del medioambiente, y viceversa. Se debe promocionar el concepto de salud única, de manera que haya un enfoque global y no fragmentado de la investigación y las políticas sobre biodiversidad, y reconocer el impacto de los productos químicos antropogénicos en la pérdida de biodiversidad.

«Los humanos somos parte de la naturaleza, y la comprensión de todo lo que afecta a la salud humana también afecta al resto de organismos del medioambiente, y viceversa».

Por **Laura Gallego**

REGULAR LAS FINANZAS DE LAS CRIPTOMONEDAS

■ **Publicación:** «Cryptocurrencies and Decentralized Finance», *Brookings Paper on Economic Activity*, n.º 30006, abril de 2022. Disponible en el siguiente enlace: <https://brook.gs/3GEWgOI>

■ **Igor Makarov** es profesor de la London Business School, y **Antoinette Schoar**, de la MIT Sloan School of Management.

Resumen: Los beneficios de las criptomonedas y de las finanzas descentralizadas corren el riesgo de ser dilapidados por sus efectos corrosivos sobre el fraude fiscal y el lavado de dinero. Para evitarlo, hay que introducir reformas que mejoren la rendición de cuentas y refuercen el marco institucional.

Las finanzas descentralizadas mediante tecnología *blockchain* tienen el potencial de ahorrar en los costes de intermediación financiera (concentración de riesgos, exceso de rentas...), pero a costa de generar problemas de cumplimiento impositivo y lavado de dinero. El desafío es mantener las ventajas tecnológicas, hallando soluciones para sus problemas en materia de rendición de cuentas.

Los intermediarios financieros tradicionales (como los bancos o las bolsas de valores) funcionan como nodos centralizados que controlan el acceso al sistema financiero y proveen a los consumidores de servicios esenciales como el mantenimiento de registros, la verificación de transacciones, liquidez o seguridad. Contribuyen también a objetivos regulatorios como, por ejemplo, mediante la información a efectos de impuestos, las leyes antilavado de dinero o la protección de los consumidores. Sin embargo, pueden acumular un poder excesivo y concentrar rentas y riesgos innecesariamente elevados, como los que se pusieron de manifiesto en la crisis financiera global de 2008.

Por su parte, la tecnología *blockchain* permite construir plataformas descentralizadas y de acceso abierto que reducen la necesidad de utilizar intermediarios. A diferencia de avances tecnológicos anteriores en las finanzas (como los cajeros automáticos, las tarjetas

«La tecnología blockchain permite construir plataformas descentralizadas y de acceso abierto que reducen la necesidad de utilizar intermediarios».

de crédito o el uso de dispositivos celulares), el *blockchain* ofrece la posibilidad de crear una arquitectura financiera totalmente distinta. Se trataría de unas finanzas descentralizadas, donde el acceso al sistema sería anónimo e ilimitado. Ninguna entidad tiene control total sobre las transacciones, sino que una variedad de agentes «validadores» disponen de copias de los estados y transacciones y deciden conjuntamente cuáles son admisibles. La existencia de varias copias elimina el riesgo del fallo de un nodo central. Todas las transacciones se registran y organizan en bloques (de ahí el nombre de la tecnología), que están vinculados unos con otros mediante criptografía. La criptomoneda bitcoin fue la primera y sigue siendo la más famosa aplicación de la tecnología *blockchain*, pero existen muchas otras.

La arquitectura de las finanzas descentralizadas basadas en tecnología *blockchain* se centra, pues, en la existencia de agentes validadores, que reciben una retribución por sus servicios. Estos validadores o *miners* pueden ser del tipo Proof of Word (PoW) o

Proof of State (PoS). Los primeros tienen que pasar la prueba de solventar un problema computacional o matemático, y los segundos deben poner en juego recursos. Estos últimos surgieron para paliar el problema de exceso de consumo eléctrico por parte de los primeros.

Los «contratos inteligentes» (*smart contracts*) que permite la tecnología *blockchain* facilitan que se pueda prescindir del sistema legal para hacer cumplir contratos financieros (por ejemplo, de crédito o de seguros), pero, en contrapartida, dichos acuerdos deben ser mucho más completos que los tradicionales, es decir, tienen que ser mucho más prolijos y costosos de «redactar» (en código computacional), ya que deben cubrir todo tipo de contingencias que habitualmente en un contrato tradicional se dejan sin especificar.

Hay dos grandes tipos de criptomonedas, que son la aplicación más característica de la tecnología *blockchain*: las *stable coins* (monedas estables) y las *non-stable coins* (monedas no estables). Las primeras prometían un valor seguro, porque estaban asociadas a una moneda de curso legal, pero eran vulnerables a pánicos financieros que se han acabado produciendo. Las segundas, que incluyen los bitcóins, debían servir como medio de pago, pero, al no consolidarse como tales, la narrativa dominante actual es que pueden ser el nuevo «oro» y funcionar como reserva de valor ante la volatilidad de otros activos financieros. También existen *tokens* de plataformas de contratos inteligentes, que, a diferencia de las primeras (que no tienen ningún valor intrínseco más que su potencial apreciación), tienen un valor asociado a la posibilidad de gestionar contratos en dichas plataformas.

Los contratos inteligentes y las operaciones de validación ofrecen a quienes operan con criptomonedas la posibilidad de obtener rendimientos económicos. Los contratos inteligentes están en la base de bolsas de valores con tecnología *blockchain* (*decentralized exchanges*) que, como puede verse en la figura 1, han ido estrechando la diferencia en cuanto a volumen con los mercados de valores tradicionales.

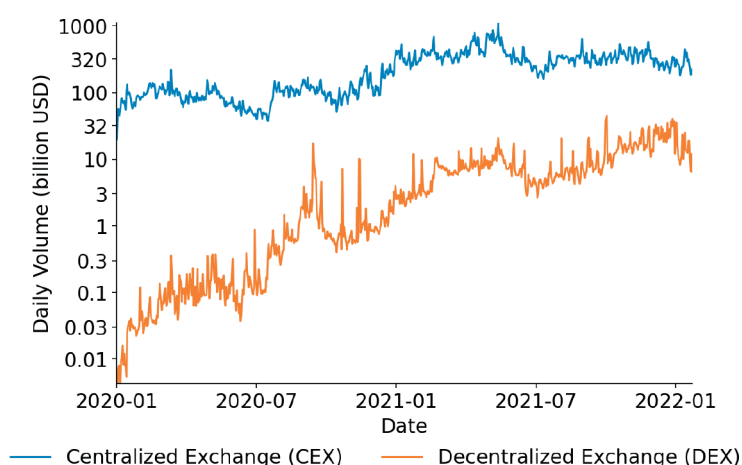


Figura 1: Volumen de negociación diario en miles de millones de dólares de los mercados de valores centralizados y descentralizados.

Por un lado, uno de los problemas de las finanzas descentralizadas consiste en los procesos de concentración y dominio por parte de unos pocos agentes, lo que iría contra la promesa de descentralización. Por otro, en términos de transparencia, el *modus operandi* actual de las criptomonedas, según los autores del trabajo, es similar al del viejo modelo suizo de banca, donde las personas podían abrir cuentas anónimas y no se hacían preguntas, constituyéndose en un aliado clave del fraude fiscal y el lavado de dinero. Este modelo, sin embargo, ha sido rechazado por la mayoría de los países desarrollados en favor de mayor transparencia y rendición de cuentas. Es difícil pensar que éste sea un problema que se va a resolver sin intervención exterior en la gobernanza de estas nuevas plataformas.

Además, las finanzas descentralizadas no conocen fronteras jurisdiccionales, lo cual puede facilitar la asignación de riesgos y la liquidez, pero genera enormes dudas sobre la rendición de cuentas, en ausencia de un regulador financiero global. La imposición de sanciones financieras en la actualidad sobre Rusia, por ejemplo, se basa en que el sistema financiero tradicional sí tiene fronteras, con lo que una coalición de países puede imponer costosos castigos financieros a otro en caso necesario, pero no alcanza a las criptomonedas.

«Las finanzas descentralizadas no conocen fronteras jurisdiccionales, lo cual puede facilitar la asignación de riesgos y la liquidez, pero genera enormes dudas sobre la rendición de cuentas, en ausencia de un regulador financiero global».

Se podría, en definitiva, realizar un paralelismo con los inicios de los sistemas monetarios, que carecían de la robustez, aceptación social y consolidación institucional que adquirieron posteriormente.

Por **Francesc Trillas**

LOS DESPIDOS PERJUDICAN MÁS A LOS TRABAJADORES DEL SUR DE EUROPA

■ **Publicación:** «The Unequal Cost of Job Loss Across Countries», *NBER Working Paper*, n.º 29727, febrero de 2022.

■ **Antoine Bertheau**, profesor de Economía, Universidad de Copenhague; **Edoardo Maria Accabi**, profesor de Economía de la Empresa, Universidad Carlos III de Madrid; **Cristina Barceló**, economista del Banco de España; **Andreas Gulyas**, profesor de Economía de la Universidad de Mannheim; **Stefano Lombardi**, investigador en el Instituto VATT de Investigación Económica en Helsinki, y **Raffaele Saggio**, profesor de Economía en la Universidad de Columbia Británica (Vancouver).

Resumen: Al estudiar los costes de perder el empleo en varios países europeos, los autores concluyen que son mayores en el sur que en el centro y el norte de Europa. El artículo muestra, aunque no demuestra, que las políticas activas de empleo pueden corregir algunas de las disfunciones de los mercados de trabajo.

Este artículo analiza, con datos y metodologías armonizadas, el impacto de la pérdida del empleo en las perspectivas de salario y empleo de los trabajadores afectados. En este sentido, supera a artículos previos que sólo ofrecían datos desagregados por países. Permite analizar el impacto de las políticas activas de empleo de cada país bajo las perspectivas de los trabajadores.

Los autores cruzan datos y establecen definiciones homogéneas de los eventos estudiados. Un desafío en esta literatura es distinguir entre las separaciones voluntarias entre un trabajador y su empresa y los despidos. Por ello, los autores usan una definición de despido que sólo considera como tal cuando se haya producido en situaciones en las que más del 30 % de la plantilla es despedida. A este grupo de trabajadores que pierden su empleo se lo compara con otro que no lo pierde pero que tiene características casi idénticas: edad, género, nivel de estudios, tipo de empresa y sector. Los autores siguen al grupo tratado con despidos y al grupo de control durante cinco años desde el despido.

La comparación entre la evolución del empleo e ingresos entre el grupo de control y el grupo de trabajadores despedidos arroja los siguientes resultados. Primero, en todos los países, los costes de perder el empleo tanto en términos de salario como de probabilidad de encontrar otro son muy importantes, con pérdidas de ingresos que pueden ser del 30 % al 50 % en algunos casos en el primer año posterior al despido. Estas bajadas de rentas son además prolongadas en el tiempo: cinco años después del evento, el trabajador no ha recuperado los ingresos de antes del despido.

El segundo resultado es la existencia de considerables diferencias entre los países europeos en los costes de perder el empleo. Como es esperable, éstos son más grandes en Portugal, España o Italia, algo menos en Francia o Austria, mientras que los costes más reducidos se encuentran en países como Dinamarca o Suecia. En el siguiente gráfico se muestran estas diferencias. Los países del sur muestran efectos negativos parecidos sobre los ingresos, mientras que los países

«Hay considerables diferencias entre los países europeos en los costes de perder el empleo».

del centro y norte de Europa son más efectivos a la hora de mitigar los costes del despido, pues los trabajadores encuentran empleo rápidamente.

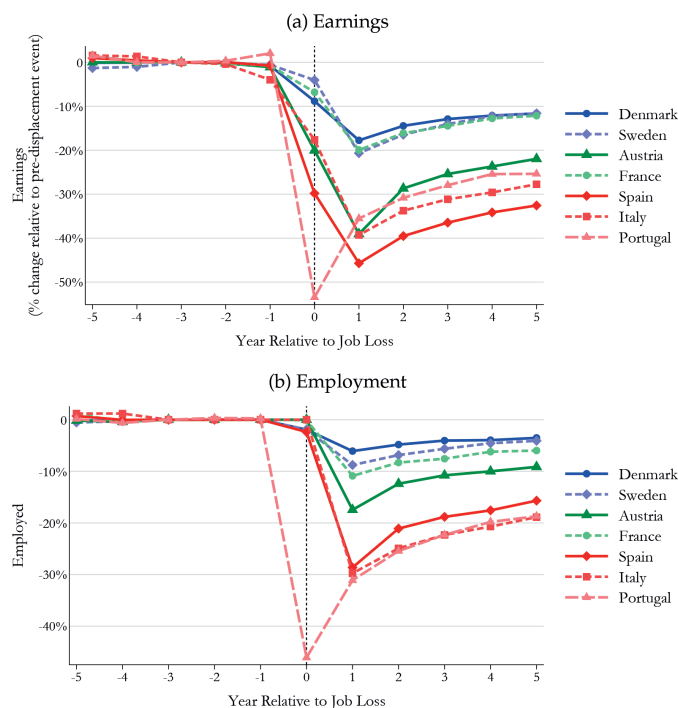


Figura 1: Efectos sobre empleo, probabilidad de encontrar otro trabajo y salario diario de los trabajadores que han perdido su empleo respecto al grupo de control de trabajadores que no ha perdido. El primer gráfico muestra los efectos sobre los ingresos, y el segundo, sobre el empleo. El eje horizontal representa los cinco años previos al evento del despido (año cero) y los cinco años siguientes.

La siguiente parte del artículo examina los factores que explican la caída del ingreso. Uno de los más importantes es que los trabajadores despedidos suelen perder rentas asociadas a mejores empresas con salarios más altos y son desplazados hacia empresas con sueldos más bajos. Estos efectos son particularmente importantes en Portugal y Francia y en menor medida en el resto de los países (incluida España).

«Los trabajadores despedidos suelen perder rentas asociadas a trabajos en mejores empresas con salarios más altos y son desplazados hacia empresas con sueldos más bajos».

Finalmente, los autores analizan el impacto de las instituciones que regulan el mercado de trabajo, así como las políticas activas de empleo. Como se puede comprobar en la figura 2, hay una relación estrecha entre el gasto en políticas activas y el coste del despido. Y lo que es aún más convincente: cuando un país aumenta el gasto en políticas activas, también se reduce el coste del despido. Las políticas activas también incrementan las probabilidades de «reempleo». En todo caso, este tipo de políticas están creciendo en toda Europa y se revelan como un instrumento esencial para corregir disfunciones en el mercado de trabajo.

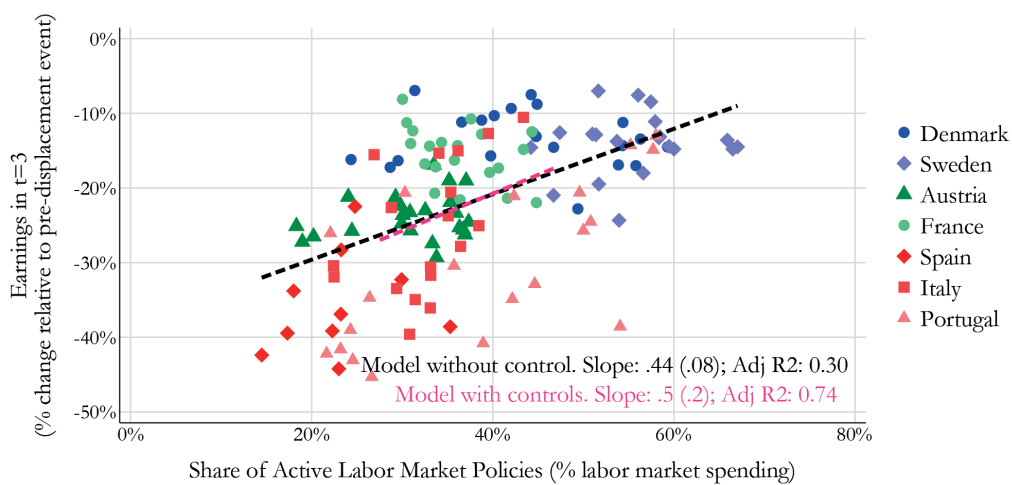


Figura 2. Este gráfico muestra la relación entre el gasto en políticas activas de empleo (como proporción de todo el gasto en el mercado de trabajo) y la caída de los ingresos de los trabajadores tres años después de perder su empleo. El eje horizontal representa el gasto en políticas activas, y el vertical indica el coste de perder el empleo en varios años de la muestra.

Por **Jordi Domènech**

LAS MUJERES SON AHORA MENOS FELICES QUE LOS HOMBRES

- **Publicación:** «The Female Happiness Paradox», *NBER Working Paper*, n.º 29893, marzo de 2022. Descargable desde el siguiente enlace: <https://bit.ly/3ae2718>
- **David G. Blanchflower** es catedrático de Economía en Dartmouth College, EE UU. **Alex Bryson** es catedrático de Ciencias Sociales Cuantitativas en el University College London (UCL).

Resumen: Las mujeres suelen responder en las encuestas tanto que son más felices como más infelices que los hombres. En este estudio, dos grandes expertos muestran que, en realidad, las mujeres son más infelices que los hombres, especialmente después de la pandemia.

En las encuestas de bienestar emocional, las mujeres suelen responder que tienen mayores niveles de satisfacción con la vida y felicidad que los hombres. Éste es un hecho que se refleja en encuestas de 60 países realizadas desde 1981. En ellas, sin embargo, las mujeres también revelan tasas de depresión más altas que las de los hombres. Además, la magnitud de la diferencia entre el nivel de satisfacción con la vida de las mujeres respecto del de los hombres no está claramente relacionado ni con el nivel de desarrollo ni con la existencia de más igualdad entre géneros y más derechos de las mujeres, aunque algunos estudios sí que muestran que mujeres con mayores niveles educativos, con más renta, que viven en zonas urbanas y en países con mayor igualdad entre géneros tienden a ser más felices que los hombres.

Por ejemplo, las diferencias en niveles de satisfacción vital reportadas en el Reino Unido entre 2012 y 2021. Hasta 2018, el nivel de satisfacción vital de las mujeres era algo superior al de los hombres –aunque estos valores comenzaron a igualarse a partir de ese año– y tendió a empeorar con la pandemia.

Cuando a las mujeres se les pregunta específicamente sobre aspectos negativos del bienestar emocional (ansiedad, depresión, esperanza sobre el futuro) suelen responder de forma más negativa que los hombres. Este hallazgo aparece en encuestas de varios países o de forma repetida en las Encuestas Sociales Europeas para 31 países y otras muy detalladas para el Reino Unido. En todas ellas, las mujeres tienen grados más bajos de bienestar psicológico y son más propensas a tomar antidepresivos y ansiolíticos. En la figura 1 es muy visible el peor bienestar psicológico de las mujeres respecto de los hombres en el Reino Unido.

Posteriormente, los autores someten un gran número de encuestas a varios refinamientos metodológicos. El resultado fundamental es que la diferencia entre mujeres y hombres en la evolución de las series de satisfacción vital en gran parte de los países más desarrollados se ha ido reduciendo paulatinamente desde principios del siglo XXI, pero es la llegada de la COVID-19 la que acaba de revertir el orden en satisfacción vital entre mujeres y hombres.

«La llegada de la COVID-19 acaba de revertir el orden en satisfacción vital entre mujeres y hombres».

rollados se ha ido reduciendo paulatinamente desde principios del siglo XXI, pero es la llegada de la COVID-19 la que acaba de revertir el orden en satisfacción vital entre mujeres y hombres.

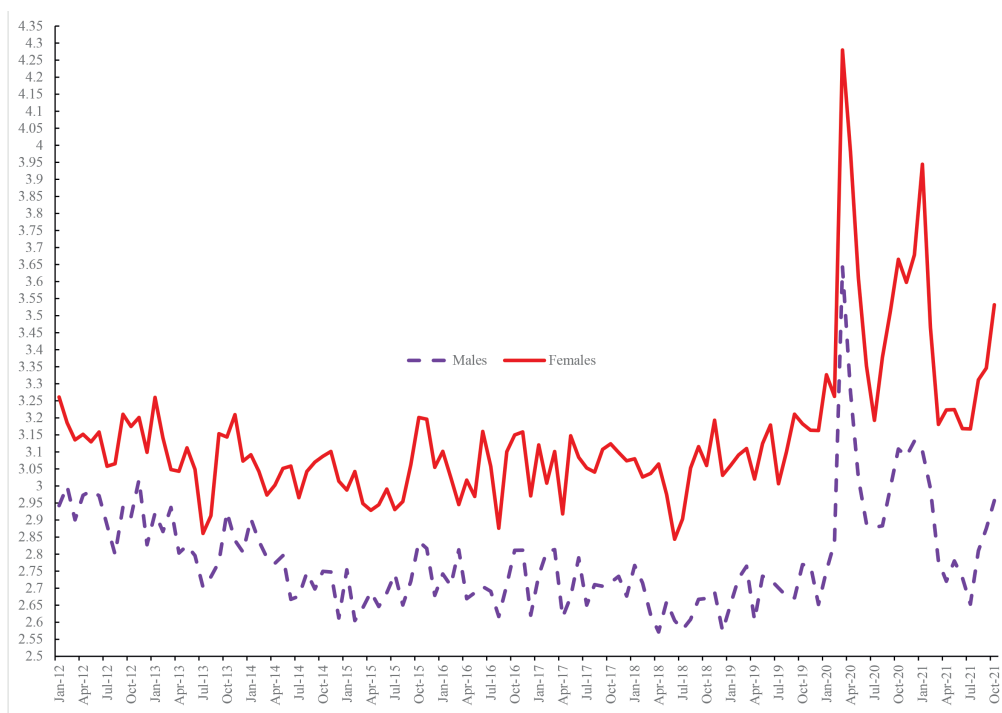


Figura 1. Evolución temporal de los niveles de ansiedad por género en el Reino Unido desde 2012. En rojo, las mujeres y en violeta, los hombres.

Encuestas muy detalladas y frecuentes sobre el bienestar emocional ya permiten un primer análisis de los efectos de la pandemia. La conclusión fundamental de los autores es que ésta empeoró muy significativamente el bienestar emocional de mujeres y hombres, pero fueron ellas las que muestran un impacto más negativo. El efecto es tan importante que, en el caso de países como Bélgica, Francia, Alemania, Grecia, Islandia, Holanda, Noruega, España, Suecia, Suiza, Turquía o el Reino Unido, los hombres ya tienen niveles superiores de satisfacción vital que las mujeres. Esta satisfacción vital cayó más para las mujeres que para los hombres durante la pandemia y, desde entonces, se ha revertido el orden por género. También es significativo que las mujeres se recuperan con más rapidez de un *shock* negativo a su bienestar psicológico.

Según este artículo, desde antes, pero sobre todo desde la llegada de la COVID-19, ya no se detecta la paradoja de la felicidad femenina en los datos. Los hombres han ido aumentando paulatinamente los niveles declarados de felicidad y satisfacción con sus vidas, mientras que las mujeres muestran peores niveles de bienestar psicológico tanto si se pregunta sobre los aspectos positivos (satisfacción vital, felicidad) como sobre los negativos (ansiedad, depresión, etc.).

«También es significativo que las mujeres se recuperan con más rapidez de un shock negativo a su bienestar psicológico».

Por **Jordi Domènech**

¿DEBEN LAS EMPRESAS MAXIMIZAR EL VALOR O EL BIENESTAR DE LOS ACCIONISTAS?

■ **Publicación:** «The New Corporate Governance», *NBER Working Paper*, n.º 29975, abril de 2022. Disponible en el siguiente enlace: <https://bit.ly/3NK7I1s>

■ **Oliver Hart** es profesor de la Universidad de Harvard y **Luigi Zingales**, de la Universidad de Chicago.

Resumen: La maximización del valor para el accionariado sólo es eficiente socialmente cuando se cumple una serie de condiciones muy estrictas. En el mundo globalizado e interconectado de hoy, éstas no se cumplen y conviene introducir un nuevo paradigma relacionado con las preferencias prosociales del accionariado.

Los autores de este trabajo, dos reconocidos expertos en finanzas corporativas y gobierno de la empresa, proponen superar el paradigma SVM (siglas en inglés de «maximización del valor para el accionista») y sustituirlo por SWM (siglas en inglés de «maximización del bienestar del accionista»).

En un mundo perfecto, donde se cumpliera lo que los economistas conocen como las condiciones del primer teorema de la economía del bienestar, la maximización del valor para el accionista sería eficiente socialmente. Es decir, cuando los mercados son competitivos y las acciones de una empresa sólo afectan a ésta y a sus consumidores (y no tienen efectos externos o externalidades, en forma, por ejemplo, de contaminación), entonces el hecho de que una empresa se guíe por la maximización de beneficios, o de forma equivalente por la maximización del valor para el accionista, es una buena forma de incentivar a la empresa para que haga lo mejor para la sociedad, que es aportar buenos productos que generen valor para los consumidores.

Sin embargo, si se vulneran estas condiciones, no será así. Algunos incumplimientos pueden tener un impacto pequeño sobre lo beneficioso o dañino que puede ser maximizar el valor para el accionista, como, por ejemplo, que los mercados no sean perfectamente competitivos. Sin embargo –y la mayoría de los casos empíricos o ejemplos presentados en el artículo van en esta dirección–, cuando la imperfección viene por la presencia de externalidades, la ineficiencia no es pequeña. En este caso, maximizar los beneficios o el valor para el accionista puede ir gravemente en detrimento de aquello que es conveniente para el conjunto de la sociedad. La presencia de externalidades en nuestra economía global e interconectada no se ve compensada por una acción pública decisiva de ambición suficiente a nivel global.

Milton Friedman consideraba que, incluso en estos casos, la empresa no obtenía ninguna ventaja en especial, comparado con los accionistas individualmente, por resolver estas externalidades. Si los accionistas individuales tenían preocupaciones sociales, con el dinero que ganaran maximizando beneficios o el valor de la acción, podían implicarse en campañas políticas para reducir el impacto de las externalidades, si así lo deseaban.

Sin embargo, cuando la generación de externalidades no se puede separar de la actividad productiva de la empresa, el argumento de Friedman (quien afirmó que la responsabilidad social de la empresa es generar beneficios) pierde peso. Este argumento también se debilita cuando se tienen en cuenta las externalidades y el consiguiente «efecto de pa-

sajero sin billete» asociados a las donaciones caritativas individuales. Si las donaciones personales comparan el coste individual con el beneficio individual del altruismo de la donación, la decisión no tiene en cuenta el beneficio causado a otros por su altruismo. Sin embargo, si la donación la realiza la empresa, ésta obliga de alguna forma a todos sus accionistas a tener en cuenta el beneficio altruista colectivo sobre todos ellos.

Por lo tanto, no hay políticas públicas que corrijan las externalidades (quizá porque se producen a escala global) y no existe separabilidad entre actividad productiva de la em-

«Cuando existen externalidades, no hay políticas públicas que las corrijan y no existe separabilidad entre actividad productiva de la empresa y generación de externalidades; el paradigma de maximización del valor de la acción no es eficiente».

«El paradigma de SWM de maximización del bienestar puede hacerse realidad permitiendo que los accionistas puedan manifestar sus preferencias por asuntos sociales y ambientales, a través de sus decisiones en los órganos de las empresas».

presa y generación de externalidades cuando el paradigma SVM (maximización del valor) no es eficiente. El trabajo se centra entonces, dada la ausencia de correcciones globales, en considerar cómo abordar un cambio de paradigma empresarial que permita «internalizar» externalidades.

Los autores son más convincentes en su crítica al modelo SVM que en su propuesta de una alternativa, que sin embargo exponen de forma tentativa. El paradigma de SWM (de maximización del bienestar) puede hacerse realidad –argumentan– permitiendo que los accionistas puedan manifestar sus preferencias por asuntos sociales y ambientales, a través de sus decisiones en los órganos de las empresas.

Utilizando un ejemplo numérico y un modelo estándar que lo generaliza, concluyen que una votación entre accionistas sobre llevar a cabo una actuación

costosa para la empresa pero beneficiosa para el conjunto de la sociedad es deseable siempre que una mayoría de accionistas sea socialmente responsable y cada accionista posea una parte pequeña de la empresa (así su asunción de costes es menor). Para no abordar un número infinito de tareas socialmente deseables, sería apropiado, según los autores, que las corporaciones se centrasen en aquellas en las que tengan una ventaja comparativa.

En la práctica, dominada por inversores institucionales que agregan el voto de accionistas que tienen carteras diversificadas, los inversores individuales pueden acogerse a «plataformas» por temáticas que defiendan grandes causas sociales (por ejemplo, fondos de inversión verdes), aunque la «oferta» de dichas plataformas pueda ser *a priori* limitada. La teoría de la elección social representada por Kenneth Arrow sugiere que distintos sistemas de votación pueden dar lugar a distintos resultados, y que ninguna regla es perfecta, pero entonces las votaciones corporativas se adentran en el mismo tipo de debates que surgen sobre las elecciones políticas en general.

El número de propuestas de accionistas sobre cuestiones ambientales y sociales hoy en día es todavía limitado (y existen suficientes filtros para que siga siéndolo, como, por ejemplo, una cantidad mínima de acciones), concentrado en unas pocas empresas, por lo que de momento no parece que exista un gran riesgo de desborde. Pero sí parece conveniente seguir impulsando el debate sobre las alternativas al paradigma de maximización del valor para el accionariado.

Por **Francesc Trillas**

LA SOCIEDAD RESILIENTE

Markus K. Brunnermeier, *The Resilient Society* («La sociedad resiliente»), Endeavor Literary Press, 2021, 424 págs.

Por **Jorge Díaz Lanchas**

Nuestras sociedades sufren constantemente crisis y *shocks* repentinos que pueden llegar a ser recurrentes. El mejor ejemplo de ello es la combinación devastadora que están teniendo, en el transcurso de una década, la crisis financiera de 2008, la crisis de deuda europea de 2012, la crisis sanitaria de la COVID-19 y la actual crisis bélica e inflacionaria, que tiene visos de convertirse en una crisis alimentaria a nivel mundial. Todos estos *shocks* han afectado en mayor o menor medida a un conjunto amplio de países. Pese a que un *shock* suele impactar de forma negativa, lo cierto es que la capacidad de recuperarse de cada país y sociedad resulta muy diferente. Mientras algunas sociedades consiguen resurgir con fuerza tras el impacto de una de estas crisis, otras no tienen la misma suerte e, incluso, sufren profundos procesos de estancamiento durante años. Estas diferencias en la capacidad de reacción y de respuesta de los países ha venido a denominarse en el debate actual «resiliencia». Y, más concretamente, se ha acotado el concepto de resiliencia con el fin de hablar de «sociedades resilientes». Pero ¿qué es una «sociedad resiliente»? ¿Qué la caracteriza? Y, más importante aún, ¿cómo pueden las sociedades alcanzarla?

Con su nuevo libro, Markus K. Brunnermeier pretende dar respuesta a estas preguntas con el fin de arrojar más luz ante un concepto cada vez más usado desde la política y la academia, pero cuyo significado, en gran parte, desconocemos. A lo largo de esta extensa obra, el autor analiza un concepto nuevo caracterizado por una gran falta de consenso y claridad sobre qué dimensiones mide, qué conclusiones podemos sacar de él y, en definitiva, qué nos permite aprender acerca de la configuración de nuestras sociedades.

El roble y el junco

Para entender qué es una sociedad resiliente, empieza definiendo el concepto de resiliencia mediante una analogía muy intuitiva. Supongamos que tenemos dos sociedades distintas, una ejemplificada por un árbol, como el roble. Ésta se caracteriza por poseer una fuerte robustez (*robustness*) y resistencia a los vientos que puedan ir apareciendo (*shocks* y crisis), de modo que podrá hacer frente durante muchos años a aquellos infortunios que surjan, sean esperados o no. Sin embargo, en tal resistencia puede encontrarse su debilidad, pues, si los vientos cambian y terminan soplando en otras direcciones a las que esta sociedad está acostumbrada, dicho roble (sociedad) puede acabar rompiéndose si no es capaz de adaptarse a estos cambios. Por el contrario, la segunda de nuestras sociedades estaría representada por un junco. Éste sería a simple vista más frágil que un roble para aguantar todos los embistes del viento (*shocks*), pero, gracias a su adaptabilidad a los flujos del aire, este junco es capaz de desviarse, fluir con el viento y acabar volviendo a su posición original (*bounce back*) sin haberse llegado a romper durante el proceso. A diferencia del roble, el junco sufriría cualquier impacto proveniente de los cambios en el viento (crisis), pero se recompondría rápida y fácilmente (sociedad resiliente), por lo que los estragos y secuelas (*scarring*) que pudiesen surgir

con las nuevas crisis y *shocks* acabarían siendo imperceptibles con los años. En otras palabras, frente a unas sociedades robustas que encararían las distintas crisis aguantando lo necesario, aunque ello dejase secuelas que perdurasen en el tiempo, las sociedades resilientes se adaptarían a los cambios, aprenderían de ellos y acabarían mejorando y volviéndose más cohesionadas. Mientras que las primeras no tienen garantizada la vuelta a la senda de progreso que disfrutaban antes de las crisis, las resilientes volverían a la senda en condiciones aún mejores que las previas gracias a su facultad de adaptación e innovación.

Un paradigma de estos dos tipos de sociedad lo podemos encontrar en Japón. Más concretamente en la respuesta de su economía y sociedad ante, por un lado, la crisis inmobiliaria de los años noventa y, por el otro, su reacción ante la crisis nuclear de Fukushima en el año 2011. La primera conllevó tal pérdida de crecimiento y riqueza para la economía nipona que los niveles tendenciales de PIB previos a la crisis tardaron años en recuperarse. En el caso del terremoto y posterior desastre nuclear de Fukushima, el país consiguió recomponerse rápidamente y mejorar incluso su patrón de crecimiento previo. Es decir, la sociedad japonesa potenció su resiliencia tras un episodio traumático con duras consecuencias negativas.

La clave en esta respuesta y en el desarrollo de esta resiliencia se encuentra en la (re)adaptación al cambio, en la capacidad de volver a un estado natural de progreso y crecimiento que posiblemente sea mejor que el que tenía la sociedad inicialmente. Para desarrollar esta habilidad son necesarios dos elementos. El primero de ellos atendería a la capacidad de innovación de la sociedad, esto es, de generar nuevas ideas y cambios que le permita esa readaptación a lo largo del tiempo. Y el segundo, casi más importante, es la predisposición que pueda tener una sociedad de asumir pequeños riesgos. En lugar de bloquear la llegada de todo tipo de sucesos inesperados, es preferible que una sociedad sea capaz de aceptar y exponerse a la existencia de pequeños riesgos, pues ello le permitirá generar ese aprendizaje e innovación que indicábamos y con el que podrá reforzar su resiliencia. Así, en lugar de desarrollar estrategias conservadoras que busquen el aislamiento con el fin de bloquear posibles riesgos y cambios, sería deseable que los países se abriesen al aprendizaje basado en la asimilación de riesgos asumibles. A este fenómeno, a primera vista contradictorio, nuestro autor lo denomina «paradoja de la volatilidad».

El trilema

Debido a este aprendizaje y a la diferente capacidad de respuesta que tienen los países, obtendremos grados dispares de cohesión social. Es decir, las normas sociales o el propio «contrato social» articularía la capacidad de respuesta y adaptación de los países a los cambios. Quizás ésta sea la dimensión que más importa a nuestro autor, pues este contrato social es el resultado directo de la manera en la que las sociedades se adaptan a los futuros imprevistos. Además, delimita las relaciones que se han establecido entre los individuos e instituciones de un país, así como de las políticas que han decidido implementar. Por tanto, entender el modo en que se configura el contrato social permite cimentar las bases para el desarrollo futuro de los países.

A este respecto, el libro plantea la existencia de un trilema entre el gobierno, el mercado como asignador de recursos y las normas sociales. De acuerdo a este trilema, los países deberían ir pivotando y evolucionando en el tiempo a lo largo de estas tres aristas. Esta evolución ha de darse en función de cómo sean las condiciones y el contexto en el que se mueva la sociedad. En unos momentos puede resultar más necesaria una combinación de más gobierno y normas sociales, de modo que se garantice una mejor aplicación de las reglas y procedimientos, como en el caso de la crisis sanitaria, mientras que en otros pe-

ríos sería preferible una alternancia de más mercado y normas sociales para conseguir unos mejores resultados en la asignación de recursos.

Sobre este conjunto de ideas Brunnermeier centra su libro. Todo ello con el objetivo de sugerir aquellas dimensiones que pueden modificar la resiliencia y las trayectorias de crecimiento de los países, especialmente entre aquellos que no hayan desarrollado esquemas de adaptación al cambio. Incluso se atreve a plantear una hipótesis interesante acerca de las sociedades libres y democráticas frente a las sociedades autoritarias. Según el autor, los países democráticos se caracterizarían por ser sociedades resilientes. Al igual que un junco, estos países pueden parecer frágiles y predispuestos a romperse en cualquier momento; sin embargo, su capacidad de innovación y readaptación les permite ser más resilientes y cohesionados, todo ello como resultado de su mayor transparencia, su potenciación de los flujos de información entre individuos e incluso por su capacidad de acomodar visiones y voces distintas que fomenten el intercambio de ideas. Por el contrario, las autoritarias, pese a parecer más robustas y exitosas tras sufrir una crisis, lo cierto es que son sociedades en las que la vigilancia entre individuos, la aplicación forzosa de la ley, su acérrimo control sobre los individuos y la supresión de cualquier movimiento o discordancia campan a lo largo y ancho, lo que termina articulando un contrato social que podríamos definir como «ficticio» y débil.

Claramente, nuestro autor está pensando en la gestión de la crisis sanitaria durante la pandemia como escenario que delimita las diferencias entre las sociedades resilientes y democráticas y las sociedades robustas y autoritarias. Frente a un respuesta dura y autoritaria por parte de China que aún le ha impedido salir exitosamente de la crisis sanitaria, las sociedades democráticas no sólo han acabado gestionando de una manera más razonable la pandemia, sino que también han terminado creando vacunas realmente efectivas que ahora están exportando a otros países. Como casos aún más paradigmáticos de la resiliencia de sociedades democráticas tendríamos, entre otros, Japón, Taiwán y Corea del Sur. En estos países, el contrato social imperante entre sus ciudadanos les permitió no recurrir a medidas tan coercitivas como en China u otros países similares. A la hora de gestionar y respetar los confinamientos y las medidas aplicadas ante la pandemia, el fuerte descrédito social que existía entre los propios individuos de estas sociedades facilitó que la crisis sanitaria tuviese un alcance mucho más limitado que en otros países en los que se impusieron fuertes restricciones.

Sería en este punto en el que nos encontraríamos con los diferentes niveles de resiliencia de las sociedades. Por un lado, tendríamos la resiliencia a nivel individual. Ésta tiene lugar según el individuo haya desarrollado su capacidad de aprendizaje, haya potenciado su capital humano y, en definitiva, haya ejercido su propia libertad individual. Seguidamente, nos encontraríamos con la resiliencia del sistema, la cual viene condicionada por los efectos de red entre individuos, empresas e instituciones. Ésta se fundamentaría en sus propios amortiguadores (*buffers*), tales como el sistema bancario y su solvencia, la disponibilidad de servicios públicos, los sistemas de ahorro (pensiones), etc. Por último, tendríamos la resiliencia a nivel de sociedad, que sería el resultado de la combinación de los niveles anteriores de resiliencia junto con las externalidades positivas o negativas que las interacciones entre individuos e instituciones puedan generar. Así, las acciones de unos individuos tienen consecuencias (endógenas) en las reacciones del resto. Si las primeras generan efectos positivos, es de esperar que las reacciones siguientes por parte de otros individuos sean también positivas. Pero puede haber casos en los que las externalidades sean negativas y las sociedades acaben entrando en círculos viciosos que deterioren la convivencia y el correspondiente contrato social. Brunnermeier sugiere que fenómenos como la creciente desigualdad podrían activar estos bucles viciosos que bien podrían estar detrás del fuerte descontento social. Es más, llega

a hablar del concepto de «desigualdad resiliente», por el cual aquellos individuos que son capaces de adaptarse más fácilmente a los cambios y acaban recuperándose antes son aquellos que también pueden asumir riesgos (pequeños) que les permiten aprender y progresar más rápidamente que el resto, lo que afectaría negativamente con ello al contrato social al que hemos aludido.

Puntos de no retorno

Estas externalidades negativas, si se intensifican, pueden alcanzar puntos de no retorno o *tipping points* de los que puede ser muy difícil salir. El mejor ejemplo podría encontrarse en la lucha contra el cambio climático. Llegados a cierto punto, conseguir una transición energética justa y no especialmente dolorosa puede ser una tarea hercúlea, pues la estrategia que se adopte de entre cualquiera de las alternativas existentes acarreará grandes costes a la sociedad. Por ello, estos escenarios de «no vuelta atrás» se pueden acabar convirtiendo en trampas para la formación de sociedades resilientes.

Tras estas aclaraciones, podemos decir que el libro prosigue a lo largo de su mayor parte analizando los retos que afectan directamente a la resiliencia actual de nuestras sociedades, con el fin de proponer medidas que mejoren dicha resiliencia. Partiendo de la situación actual de emergencia sanitaria, plantea la imperiosa necesidad de desarrollar eficientemente un sistema de vacunación que permita volver lo antes posible a una nueva normalidad. Si bien esta parte del libro es extensa, al describir estrategias y actuaciones practicadas por los países, podríamos decir que, hasta cierto punto, su lectura pierde interés dado que, efectivamente, las medidas en torno a la producción y extensión de las campañas de vacunación han resultado exitosas en muchos países.

Más interesante puede resultar el análisis de los riesgos macroeconómicos que podrían afectar a la resiliencia de los países. Empezando por las finanzas, el fuerte endeudamiento público y privado de los países resulta de vital importancia para no dañar su crecimiento. El reducido margen fiscal, en particular las economías emergentes, para atajar la crisis sanitaria sin comprometer la política fiscal futura supone un reto de gran magnitud que tiene un impacto directo en la resiliencia de la sociedad. En este sentido, los bancos centrales también se encuentran fuertemente comprometidos a la hora de ejercer sus políticas, porque las monetarias de estímulo van a tener graves problemas para poder retirarse sin poner en jaque los endeudamientos público y privado. Para mejorar esta situación, nuestro autor plantea tanto un aumento de los ratios de solvencia de los sistemas de crédito como amplias y ordenadas quitas de estos niveles de deuda, de modo que ésta vuelva a niveles sostenibles. Además, enfatiza la idea de que los bancos centrales sigan actuando como prestamistas de última instancia, ya que sus actuaciones durante los primeros meses de la pandemia resultaron cruciales.

En relación con las economías emergentes, el autor reconoce que poseen una menor resiliencia que las economías avanzadas y, además, mucho más amenazada. Con el fin de aumentar los márgenes de actuación de la política económica de los países emergentes, es primordial que éstos puedan acceder a sistemas de liquidez por parte de las economías avanzadas. Para ello, sería necesario crear líneas crediticias y de tipo de cambio (*swaps*) que impidan a estos países estar especialmente expuestos ante potenciales subidas de los tipos de interés por parte de EE UU y Europa. De hecho, en el momento en el que se publicó este libro, los problemas inflacionarios no eran tan importantes como en la actualidad, por lo que podemos decir que el reto inflacionario resulta ser aún más intenso de lo que se preveía para las políticas monetarias de los países avanzados y emergentes. Una mala ejecución de este tipo de política podría alterar gravemente la resiliencia de los países, dados sus efectos sobre empresas, gobiernos e individuos.

Del *just in time* al *just in case*

Siguiendo con los circuitos internacionales, éstos se han visto seriamente afectados con la pandemia, mostrando las debilidades de las cadenas globales de producción. Los esquemas de *just in time*, que redujeron los excedentes de producción y almacenaje, han acabado siendo un problema a la hora de gestionar las dinámicas de la crisis sanitaria. Para evitar estos costes en el futuro, el libro sugiere la necesidad de avanzar hacia sistemas de *just in case*, en los que se diversifique el número de proveedores y se potencie la búsqueda de otros mercados para las cadenas de producción de modo que éstas puedan adaptarse más fácilmente a cambios bruscos en la demanda. Es más, estos cambios en los circuitos internacionales han conseguido acelerar las tendencias de largo plazo en la configuración del orden internacional. Las relaciones comerciales y de inversiones dentro del tablero de juego mundial están gravemente afectadas. Por ello, reconfigurar y asegurar las relaciones con otros socios comerciales es de vital importancia para que las sociedades no se vean duramente resentidas.

Por último, tendríamos los determinantes de la innovación en la resiliencia de los países. A diferencia de los elementos anteriores, la innovación ha padecido un *boom* muy positivo durante de la crisis sanitaria, de modo que está intensificando el surgimiento de plataformas de aprendizaje a distancia, de teletrabajo e, incluso, de telemedicina. Es más, las innovaciones han permitido la aparición del dinero digital, que bien podría suponer una fuente adicional de liquidez para las economías emergentes que necesiten expandir sus posibilidades de financiación. No obstante, toda esta expansión de la innovación y la digitalización no ha venido exenta de costes para la resiliencia. Así, el mayor número de ciberataques, los retos que la inteligencia artificial supone para los mercados laborales y la vulneración de la privacidad por el uso de datos privados son elementos que, sin que el libro llegue a entrar en detalle sobre ellos, pueden estar deteriorando la resiliencia de nuestras sociedades.

Como vemos, a lo largo de la obra, Brunnermeier propone un análisis sugerente de la resiliencia y sus determinantes. Su lectura no sólo permite visualizar de una mejor manera cuán relevante es este concepto, sino que nos ayuda a entender que la clave para que los países prosperen en el tiempo se encuentra en su aprendizaje y adaptación al cambio. Limitar la llegada de nuevos cambios, así como la aplicación forzosa de reglas desde los gobiernos no puede ser la solución a todos los problemas. Por el contrario, permitir la entrada de pequeños riesgos asumibles para las sociedades con los que aprender puede resultar mucho más fructífero, gracias a que ello terminará fortaleciendo el contrato social imperante.

* * *

Markus K. Brunnermeier es economista, profesor de Economía de la cátedra Edwards S. Sanford en la Universidad de Princeton y director del Bendheim Center for Finance. También es miembro del Peterson Institute for International Economics. Asimismo, ha sido miembro de varios grupos asesores para instituciones como el IMF, el Banco de la Reserva Federal de Nueva York, el European Systemic Risk Board, el Bundesbank y la Oficina de Presupuesto del Congreso de Estados Unidos. Su investigación se centra en los mercados financieros internacionales y la macroeconomía, con especial énfasis en burbujas, liquidez, crisis financieras y política monetaria.

Reseña de **Jorge Díaz Lanchas**, doctor y máster en Economía Internacional por la Universidad Autónoma de Madrid. Actualmente es profesor de Economía en Universidad Pontificia Comillas (ICADE), y antes fue investigador en el Joint Research Centre de la Comisión Europea y en el Center for International Development de la Universidad de Harvard.

LO VIRTUAL TAMBIÉN ES REAL

David J. Chalmers, *Reality +. Virtual Worlds and The Problems of Philosophy* («Realidad +. Mundos virtuales y los problemas de la filosofía»), Allen Lane, 2022, 544 págs.

Por **Andrés Ortega**

La publicación del libro del filósofo David J. Chalmers ha venido a coincidir con el lanzamiento del proyecto de «metaverso» de Meta (Facebook) y otras empresas, un espacio de realidad virtual inmersiva en el que se podrán vivir vidas paralelas a través de avatares. «Avatar» es un término que viene de la tradición hindú, en la que se usaba para designar los cuerpos físicos que podían adoptar algunos dioses como Vishnu, aunque luego, a partir de la década de 1980, pasó a designar cuerpos virtuales. De hecho, ya existen programas más limitados como Second Life o World of Warcraft que se juegan con avatares.

Chalmers es un entusiasta de la idea de la realidad virtual, no sólo en sí, sino desde su profesión de filósofo, pues permite abordar nuevos ángulos del sempiterno debate filosófico sobre qué son la identidad, la conciencia y la mente. Con una conclusión central: en los próximos lustros, con los avances que se den, no se podrá diferenciar entre la realidad virtual y la realidad física. La realidad virtual acabará siendo una realidad alternativa también genuinamente real, sin ignorar que todo es físico, incluida la información. Los bits están basados en partículas físicas, algo que era evidente ya desde la época de las tarjetas perforadas para los ordenadores.

Tecnofilosofía

Interdisciplinario en su formación y ejercicio, el autor llama a este nuevo campo de reflexión la «tecnofilosofía» (en la línea de un filósofo español como Javier Echeverría, que habla de «tecnopersonas»). «La filosofía –señala Chalmers– ayuda a arrojar luz sobre (en general) nuevas cuestiones de la tecnología, y la tecnología ayuda a arrojar luz sobre (en general) viejas cuestiones de la filosofía». Mezcla constantemente una y otra, junto con lecciones que saca de los videojuegos, a los que es muy aficionado, y también de la ciencia ficción, en la que se deleita. Es un libro largo, de lectura nada fácil, a veces repetitivo, pero que ayuda a comprender el mundo hacia el que vamos o en el que en parte ya estamos, y es ya una de las obras de referencia para entender aspectos filosóficos y políticos del metaverso.

Reality + está organizado en siete partes y 24 capítulos, casi todos con títulos en forma de preguntas. Las secciones versan sobre los mundos virtuales, el conocimiento, la realidad, la realidad virtual real, la mente, los valores y los fundamentos, además de una introducción sobre tecnofilosofía.

La realidad virtual implica un espacio inmersivo, ser interactiva y (al menos en nuestros días y en el futuro previsible) ser generada por ordenador. «Inmersivo» significa que experimentamos el entorno como un mundo en nuestro derredor con nosotros presentes en el centro. «Interactivo», que hay una interacción de doble vía entre los usuarios y el entorno y entre los objetos en el entorno. «Generado por ordenador» implica que el entorno está basado en un ordenador, es decir, que éste genera las señales que se envían a nuestros sistemas sensoriales.

Las videoconferencias, por ejemplo, por Zoom, no son eso, pues son interactivas pero no inmersivas y no implican un mundo virtual común. Tampoco los videojuegos que conocemos, pues implican ficciones, lo que no los hace virtuales. La realidad virtual, gracias sus dispositivos o *gadgets* (gafas, lentes de contacto y eventualmente implantes de retina o cerebrales, capacidad de computación, etc.) mejorará de tal modo que, en menos de un siglo, un mundo virtual parecerá exactamente un mundo no virtual. ¿Desplazaremos nuestras vidas a un mundo virtual? La respuesta de Chalmers, que plantea cierto paralelismo con la cuestión de la emigración, es que, a menudo, puede ser que sí.

La tesis central del autor, que se define como «realista virtual», es que la realidad virtual es realidad genuina, en el sentido de que las entidades en la realidad virtual realmente existen. Los mundos virtuales no tienen por qué ser realidades de segunda clase, pueden serlo de primera. Divide esta tesis en tres partes: 1) Los mundos virtuales no son ilusiones o ficciones, o al menos no tienen por qué serlo. Lo que ocurre en la realidad virtual ocurre realmente. Los objetos con los que interactuamos en la realidad virtual son reales. 2) La vida en mundos virtuales puede ser tan buena o tan mala, en principio, como la vida fuera de ellos. Se puede llevar una vida con sentido en un mundo virtual. 3) El mundo en el que vivimos puede ser un mundo virtual. No dice que lo sea, pero es una posibilidad que no se puede descartar.

La realidad virtual conduce al problema filosófico y muy platónico en torno al que giran las películas *Matrix* o las de las hermanas Wachowski de si vivimos en una simulación. El filósofo plantea en estas páginas la cuestión de cómo saberlo. Las simulaciones no son ilusiones. Los mundos virtuales son reales. Los objetos virtuales realmente existen. Aunque, para el autor, las realidades virtuales son diferentes de las realidades no virtuales. Concluye que no podemos realmente saber que «no» estamos en una simulación.

Cinco criterios

Chalmers concentra el debate en una «lista de comprobación de la realidad» reducida a cinco preguntas: 1) ¿Existe la realidad? En el sentido de que hay «cuentos» sobre Santa Claus, pero Santa Claus como tal no existe. 2) ¿Tiene poderes causales? Es decir, en la realidad, incluido en la realidad virtual, hay relaciones de causa y efecto, aunque puede haber cosas reales que no tienen poderes de causa, como los números. 3) ¿Es independiente de nuestras mentes? Como decía el escritor Philip K. Dick, «la realidad es lo que no depende de la mente de nadie para su existencia». 4) ¿Es como parece? Es decir, no es una ilusión (y a menudo se confunden los dispositivos para la realidad virtual con lo que el autor llama «máquinas de ilusión»). La realidad física es real porque aproximadamente es lo que parece. Y 5) ¿Es genuina?

Ninguno de estos cinco criterios por sí solo nos permite asegurar lo que es real, pero sirven para iluminar la cuestión. Se pueden aplicar al caso de una simulación. La hipótesis de la simulación puede incorporar la idea de una vida tras la vida, o al menos hacerla posible. Incluida la simulación de un cerebro cuya información y funcionamiento haya sido volcado en un ordenador y que permite una cierta inmortalidad (mientras el ordenador funcione), una cuestión que fascina en Silicon Valley. Los objetos virtuales existen en los sistemas de ordenador en los que se basan los mundos virtuales. Chalmers lo llama «digitalismo virtual». En él, los objetos virtuales pueden afectarse entre sí, es decir, tienen poder causal.

Llega a la conclusión de que, aunque la realidad virtual no es «lo mismo» que la realidad física ordinaria (al menos, a no ser que la realidad física sea una simulación), es de todos modos una realidad genuina.

Para el autor, «si estamos en una simulación permanente, los objetos que percibimos son reales según estos cinco criterios».

Más adelante se plantea la cuestión de si importan las vidas simuladas, y la respuesta es también afirmativa. «Matar zombis puede sonar terrible», señala. Para él no es aceptable matar a cinco personas simuladas para salvar a un humano ordinario. Si los humanos simulados no fueran conscientes, lo sería. Pero la simulación a plena escala de un humano es consciente y tiene el mismo estatus moral que nosotros. De hecho, desarrolla los principios de una «ética de la simulación».

En el caso de que nosotros mismos creemos mundos simulados, seremos los dioses de esos mundos. El simulador podría ser el creador de nuestro universo, pero no del cosmos en su conjunto. Se acerca más a la idea platónica de demiurgo, pues la religión también está presente en estas reflexiones.

Extensiones de la mente

No hay que confundir realidad virtual y realidad aumentada. La última es la tecnología que nos permite tener una experiencia de objetos virtuales a la vez que se percibe el mundo físico. Con ella se proyecta información añadida (a veces en forma de elementos pictóricos o informativos) a la realidad percibida. Véase el juego de Pokémon Go. Pero este añadido de la realidad aumentada puede llevar al problema de generar hechos alternativos, que no son hechos, y al de los *deep fakes*, o falsedades profundas, que pueden convertirse en realidades. Para Chalmers, éste es un problema de cara al futuro. Una vez que son posibles las realidades virtuales de *deep fake*, se multiplican las posibilidades de manipulación. Y el problema se agrava con la cuestión de las noticias falsas (*fake news*).

La realidad aumentada puede extender y ampliar la mente; puede asumir funciones de la mente. Por ejemplo, el reconocimiento automatizado puede identificar a gente para nosotros, incluso indicarnos sus nombres cuando entran en una habitación o nos cruzamos con ellos por la calle.

Numerosos dispositivos son ya una extensión de nuestras mentes. Por este término de «mente extendida» entiende Chalmers cómo externalizamos una parte cada vez mayor de nuestros procesos cognitivos a ordenadores. Lo hicimos ya con el cuaderno de notas, el libro, el ordenador y, desde luego, con el teléfono inteligente, que es sólo el principio de una auténtica revolución a este respecto. La realidad aumentada puede sobrepasar al teléfono inteligente como un extensor de la mente. Incluso, combinada con la tecnología de sensores infrarrojos, puede permitirnos ver o reconocer cosas o personas que no percibíamos antes. La tecnología de la realidad aumentada se convierte, así, en lo que el galardonado autor de ciencia ficción Charles Stross llamó nuestro «exocórtex». Y, mezclada con la realidad virtual, abre inmensas nuevas posibilidades.

Chalmers rechaza la idea que popularizó Nicholas Carr en 2008 de que el buscador de Google «nos hace estúpidos». Por el contrario, considera que estos avances tecnológicos nos hacen más inteligentes. La hipótesis de la mente extendida de Chalmers abre una perspectiva más positiva de la tecnología. Aunque el filósofo Michael Lynch –al que cita– mantiene que, aunque Internet nos ha permitido saber más, a menudo nos ha llevado a entender menos.

¿Puede haber conciencia en el mundo digital? ¿Pueden las máquinas ser conscientes? Aunque el autor reconoce que hay mucho debate y aún desconocimiento sobre en qué consiste la conciencia, considera que por ella se entiende «experiencia subjetiva». Ya se ha mencionado el (aún) hipotético caso de un cerebro copiado o transferido a un ordenador. Para Chalmers, los cerebros simulados pueden ser conscientes. O, de forma más precisa,

si un sistema con un cerebro biológico es consciente, un sistema con una simulación perfecta de ese cerebro será consciente también, con el mismo tipo de experiencias conscientes. Aunque, como él mismo reconoce, «como siempre en filosofía, no hay garantías».

La buena vida y la gobernanza en los mundos virtuales

El libro entra en la cuestión de los valores. ¿Se puede vivir una buena vida en un mundo virtual? Ya sea desde un punto de vista hedonista, de deseos o de relaciones sociales positivas o que sean valiosas desde el punto de vista objetivo o moral. La respuesta de Chalmers vuelve a ser afirmativa, al menos a largo plazo.

La cuestión de la gobernanza de los mundos virtuales cobra importancia ante estos planteamientos, pues cada vez más grandes corporaciones se están convirtiendo en parte de nuestras mentes extendidas. Apple puede representar un 20 % de mi mente extendida, Google otro tanto, etc., decía Chalmers en una reciente entrevista. ¿Quién debería tener la autoridad última sobre lo que ocurre en el mundo virtual? ¿Debe haber leyes en el mundo virtual, y cuáles tienen que ser? ¿Cómo puede un mundo virtual ser un lugar justo para sus habitantes? Aunque no resuelve estas preguntas plantea la idea de un contrato social en el mundo virtual.

A este peligro de dominio de las grandes corporaciones sobre el mundo virtual lo llama el autor «corporatocracias»: dictarán en sus términos y condiciones de uso las reglas que regirán en esas plataformas. De hecho, en muchos videojuegos, como *Second Life* y *Minecraft*, y en muchas *apps*, para entrar hay que aceptar los términos y condiciones. Para Chalmers, «algunos videojuegos son efectivamente dictaduras concebidas por un diseñador todopoderoso» (la idea del demiurgo antes citada).

Chalmers plantea otro problema: el de que las civilizaciones inteligentes inevitablemente se destruyen a sí mismas, lo que entre otras cosas explicaría por qué no hemos visto señales de inteligencia extraterrestre, pues se destruyen a sí mismas a la vez que ganan la capacidad de mandar señales.

Conclusiones

Resumiendo (como hace él al final), «es una cuestión abierta cuánto podemos saber sobre la realidad. Hay hechos objetivos sobre el pasado lejano que puede que no conozcamos nunca. Si vivimos en una simulación perfecta, habrá hechos sobre el mundo más allá de la simulación que es posible que no podamos saber nunca. No sabemos cuánto de la realidad es accesible y cuánto inaccesible. Pero la verdad está ahí fuera, y podemos conocer parte de ella».

Conclusión: el metaverso (término e idea que introdujo el autor de ciencia ficción Neal Stephenson en su novela de 1992 *Snow Crash*) –o los metaversos, pues pueden ser varios– en el que pasaremos cada vez más tiempo de nuestras vidas será realidad. *Matrix* no lo es, pues se trata de una ficción. Estos mundos virtuales serán tan atractivos y tan horribles como la realidad física, aunque no habrá escasez porque los costes de los bienes digitales serán marginales (aunque ya diversas empresas se emplean en sacar beneficios de sus ventas de bienes digitales, como los NFT). En todo caso, para Chalmers, el metaverso puede llegar a tener tanto significado y ser tan importante como el mundo físico.

* * *

David J. Chalmers, nacido en Australia, apasionado de los videojuegos y la ciencia ficción, combina una formación científica y tecnológica con la filosófica. Es catedrático de Filosofía y codirector del Centro para la Mente, el Cerebro y la Conciencia de la New York University. Premio Jean Nicod, es conocido por haber formulado el «problema duro» de la conciencia y la idea de la «mente extendida». Entre sus anteriores libros, figuran *The Conscious Mind* y *Constructing the World*.

Reseña de **Andrés Ortega**, director de Observatorio de las Ideas.

EL LIBERALISMO Y SUS DESCONTENTOS

Francis Fukuyama, *Liberalism and Its Discontents* («El liberalismo y sus descontentos»), Macmillan, 2021, 192 págs.

Por **Nerea Gándara**

Francis Fukuyama nos invita a repensar, o más bien, reevaluar el liberalismo. El corto ensayo, dividido en 10 capítulos, es una ferviente defensa de esta doctrina que, entiende el autor, está actualmente cuestionada tanto por la izquierda como por la derecha. En estas páginas, nos explica qué es el liberalismo, sus detractores y defensores a lo largo de la historia y los problemas a los que se enfrenta. Pero también señala qué no es liberalismo, propugnando una práctica de este concepto que se acerque a la máxima clásica «la virtud está en el término medio». Aunque tremendamente atractivo, el ensayo trata, en gran medida, de resumir los conflictos e ideas en torno al gran debate del liberalismo y su relación con la democracia en, quizá, demasiadas pocas páginas.

Fukuyama establece en el prefacio que el liberalismo del que nos habla es «la doctrina que emergió en la segunda mitad del siglo xvii y que abogó por la limitación de poderes de los gobiernos mediante la ley y las constituciones consiguientes, creando instituciones que protegen los derechos de los individuos que viven bajo su jurisdicción». En este sentido, su definición se acerca a la del Estado de derecho, y está ligada también a la democracia como sistema para elegir a los representantes de estas instituciones. De la misma forma, aclara que «liberalismo» es un concepto próximo, aunque no igual, al de democracia: puede haber liberalismo sin democracia, al igual que hay intentos de democracias «iliberales», como la que propone Orbán en Hungría.

Por parte de la derecha, la justificación de escribir un libro a favor del liberalismo viene precisamente de los ataques a las democracias liberales por actores políticos tan relevantes como Orbán en Hungría, Erdogan en Turquía o Trump en Estados Unidos. Aunque elegidos en las urnas, algunos agentes políticos buscan deteriorar el sistema de contrapesos característico de esta doctrina. Por tanto, de acuerdo con Fukuyama, más que el mandato democrático lo que en la actualidad se está cuestionando es el liberalismo.

La otra gran amenaza, menos inmediata pero igual de influyente a largo plazo, es cultural y viene de la izquierda. En concreto, el autor cuestiona las políticas de identidad, que, aunque legítimas en su lucha de reivindicar a grupos tradicionalmente oprimidos, pueden terminar fracturando las sociedades y alienando el concepto de individuo. En este sentido, aunque Fukuyama evita mencionar este término en todo el ensayo, hay una soterrada crítica a lo denominado como *woke* [comprometido, con conciencia social o de superioridad intelectual, según quien lo emplee], que él sólo referencia como «políticas de identidad» sin entrar en demasiados ejemplos.

Liberalismo, neoliberalismo y el individuo egoísta

De acuerdo con este pensador, hay tres principios que legitiman el liberalismo. El primero es una justificación pragmática: permite la resolución de conflictos de manera pacífica. El segundo es moral, ya que esta doctrina asegura la dignidad humana, especial-

mente la autonomía humana. El tercero es económico: promueve el crecimiento económico al proteger el derecho a la propiedad privada y al comercio.

El autor no se detiene ahí. Continuando con una suerte de optimismo ilustrado, defiende que el liberalismo está además inevitablemente vinculado con la producción científica y el «mercado de las ideas», que promueven el progreso y el conocimiento positivista. Es en estas máximas donde la definición de Fukuyama de liberalismo, o por qué está en peligro en la actualidad, comienzan a desdibujarse. No queda claro si está defendiendo el liberalismo en la actualidad o, simplemente, es un nostálgico del impulso que trajo la Ilustración, el capitalismo y una idea de progreso vinculada a la meritocracia.

Con respecto al capitalismo, continúa vinculando la democracia liberal a este sistema de mercado. En su línea de pensamiento habitual, el liberalismo y el capitalismo son los mejores sistemas, porque son los que han persistido y bajo los cuales la humanidad ha alcanzado sus mayores cotas de bienestar. Recurre a los ejemplos clásicos de Reino Unido o Estados Unidos para ilustrar el éxito y relación de estos dos sistemas, haciendo malabarismos para prácticamente obviar el crecimiento económico a costa de las colonias o el sistema esclavista. Sin embargo, sí reconoce las profundas desigualdades que ha traído el capitalismo, especialmente con la crisis económica de 2008. De acuerdo con Fukuyama, el culpable es el neoliberalismo, que poco tiene que ver con la doctrina clásica que él defiende.

Haciendo un repaso histórico, entiende que la escuela de Chicago, con Hayek, Van Mises o Friedman, y su relación con Thatcher y Reagan traicionaron el liberalismo clásico al denigrar por completo el rol del Estado. Aunque Fukuyama defiende la desregulación de algunos sectores que solían ser de dominio público, crítica otros que claramente fallaron, como el propio mercado financiero. Esto es debido a que el neoliberalismo, a diferencia del liberalismo, se acerca a la doctrina política del libertarismo. Así, las máximas económicas que defendía esta escuela, aunque ciertas en algunos casos, se convirtieron en una caza de brujas al Estado por motivos ideológicos. De nuevo, parece que la virtud se encuentra en el término medio, aunque no quede claro cuál es.

Respecto de las desigualdades que trajo el capitalismo, también se muestra crítico con el exceso de apertura de los mercados en comparación con el nivel de protección de los trabajadores. Puede que a nivel global haya crecido la riqueza, pero un trabajador en Europa o EE UU que ha perdido su trabajo a costa de un trabajador en China no va a percibirlo como un cambio positivo. Son estas tensiones, argumenta el autor, las que alimentan el descontento hacia la democracia liberal y opciones extremas en el electorado. Por el mismo motivo, Fukuyama, aunque ferviente defensor de la autonomía individual, tampoco está de acuerdo con el exceso de responsabilidad que demanda el neoliberalismo. El rol del Estado es también proteger a las personas de una situación de vulnerabilidad o, si se encuentran en ella, darles las herramientas para salir adelante. Sin embargo, el Estado tampoco debe excederse en estos cuidados, porque de lo contrario las personas podrían optar por no trabajar y sencillamente aprovecharse del sistema. Sobre este último punto, aunque defiende a ultranza la capacidad y autonomía de elección, la decisión de no formar parte del sistema productivo queda fuera del debate.

Su ataque al neoliberalismo continúa también con su crítica a la concepción económica del individuo como un ser egoísta, por la que todos nuestros deseos, motivaciones y elecciones se basan en nuestro propio interés. Pone de ejemplo la tesis de acción colectiva de Olsen. De acuerdo con ella, los individuos se unen a un grupo porque su poder es mayor, pero, una vez que el grupo se vuelve muy grande, los individuos incurren en *free riding*; es decir, se aprovechan de los recursos del grupo mientras actúan en beneficio propio, lo que explica, por ejemplo, la evasión de impuestos. Aunque estas premisas teóricas se han aplicado ampliamente en la doctrina económica, Fukuyama hace un llamamiento –de nue-

vo- a volver al centro. Al igual que hay evidencia científica de esta utilidad egoísta, también la hay del poder de las normas sociales. Las personas somos seres eminentemente sociales y, por tanto, también obramos en contra de nuestro propio interés por un deseo de encajar y obtener el respeto de nuestro grupo de referencia.

El individuo soberano, sus detractores y la crítica a la racionalidad

La autonomía humana nos lleva a la pregunta del individuo soberano y la dignidad. De acuerdo con el autor, la dignidad humana radica en la autonomía, que se expresa en el deseo de elegir libremente. Ahora bien, la pregunta de qué define la dignidad y la soberanía de esta libertad de elección es también una de las grandes cuestiones de la filosofía y, como tal, existen muchas corrientes al respecto. Fukuyama las resume en dos capítulos y considera a algunos autores como Rousseau o Locke aliados y a otros, como Rawls o Pateman, enemigos.

La libertad de elegir se puede dividir en dos corrientes, que, llevadas al extremo, configuran dos peligros para el liberalismo. La primera es filosófica, pues se ha pasado de la capacidad de elegir dentro de un determinado marco moral a elegir directamente el marco moral en sí. La segunda es política, por la que hemos dejado de primar la autonomía individual para favorecer la autonomía del grupo al que se pertenece, socavando principios tan esenciales en el liberalismo como la tolerancia o la libertad de expresión.

Dentro de las consideraciones filosóficas, Fukuyama se alinea más con las teorías del contrato social de Rousseau, Locke o Hobbes, que tienen una finalidad humana. Es decir, en el caso de estos autores, el contrato surge para asegurar bienes humanos como la seguridad o el bienestar, frente a teóricos que defienden la capacidad de elegir en sí misma. Es especialmente dura, aunque confusa, su crítica a John Rawls. Según Rawls, nuestros méritos y defectos son contingentes a nuestra situación. En otras palabras, nuestro entorno, familia, clase social e incluso ADN están predeterminados y, por tanto, nuestros éxitos o pérdidas no son nunca ni méritos ni fracasos propios. Este argumento, que en Rawls sirve para justificar la redistribución, a Fukuyama le parece excesivo al despojar de moralidad nuestras acciones: si mis decisiones son contingentes para determinar quién soy, y yo no he podido elegirlas, entonces da igual si obro bien o mal.

Fukuyama conecta la reivindicación de Rawls sobre la capacidad de elección o el propio «ser propio» del estado de naturaleza de Rousseau con la ruptura de la conformidad de los años cincuenta. Explica cómo, desde la generación *beat* hasta nuestros días, la ruptura con la conformidad social se ha trasladado a un deseo de realización individual o búsqueda de uno mismo; es el fin que nos trae la felicidad. Esta tendencia no ha desaparecido, sino que se ha reivindicado bajo nuevas corrientes, ya sea en forma de bienestar físico o de gurús de la alimentación y la mente: una vez muerto Dios, el autocuidado se convierte en una nueva forma de religión, donde la adoración es hacia uno mismo. La principal amenaza que estas tendencias suponen es que la obsesión con uno mismo va en detrimento de la visión comunitaria de las sociedades liberales. La segunda, que, en la búsqueda de uno mismo, se puede acabar comprobando que, efectivamente y como establece Rawls, dependemos de estructuras dadas y superiores a nuestro yo individual, como la raza o el género.

Esta reflexión nos lleva a la cuestión de la importancia del grupo. Fukuyama está de acuerdo en que la capacidad de elección se ve limitada por nuestra clase social, raza, etnia o género. Sin embargo, también se muestra muy crítico con las llamadas «políticas de identidad», como ya mostró recientemente en otro ensayo (*Identidad*, 2018). Los defensores de las políticas de identidad se basan en corrientes filosóficas como el feminismo o la

teoría crítica, que a su vez son detractores del liberalismo al considerarlo un sistema de opresión que favorece a las clases privilegiadas existentes. Fukuyama crítica a Carole Pateman, que puso en duda el contrato social, al establecer que liberaba a los hombres, mientras las mujeres continuaban subyugadas con un contrato sexual por el cual pasaban de estar bajo el dominio de su padre al de su marido. También critica a Marcuse, que en 1964 publica *El hombre unidimensional* como crítica a la ideología de las sociedades postindustriales –o democracias liberales–, que legitiman un sistema que beneficia a las élites capitalistas blancas con nuevas formas de alienación. El feminismo de Pateman o la teoría crítica de Marcuse ponen en jaque la premisa de la libertad individual: la capacidad de elegir está coartada por tus condiciones socioeconómicas y, por tanto, no hay consentimiento si las circunstancias te fuerzan. De la misma manera, el liberalismo, en tanto que intrínsecamente ligado al capitalismo, fomenta este sistema de dominación de unos grupos sobre otros.

Fukuyama argumenta, sin embargo, que, en vez de socavar los principios de la meritocracia o el capitalismo, se deberían eliminar los obstáculos culturales que impiden la igualdad de oportunidades. El liberalismo –y la premisa de que «todos los hombres son creados iguales» según la Constitución de Estados Unidos– es también la justificación que Lincoln dio contra la moralidad de la esclavitud. También responde a las críticas de que el liberalismo y la meritocracia son eminentemente blancas, dado que los sistemas de selección en función de cualidades ya existían en lugares como la India, China o Japón.

La crítica a la política de identidades se liga a la corriente del postmodernismo, con Foucault o Derrida, que pusieron en jaque la producción científica por ser un reflejo del sistema de poder existente. La política de identidad ha llevado esto al extremo, al considerar, por ejemplo, el lenguaje –como expresión de los sistemas de dominación– una herramienta de opresión y violencia. Los postmodernos también niegan la capacidad de una producción científica positivista, ya que toda investigación es subjetiva, sujeta a condiciones previas. La amenaza al liberalismo llega cuando, dado que toda experiencia es subjetiva, cada grupo tiene experiencias sentidas imposibles de entender por parte de los otros. Esto, aduce Fukuyama, imposibilita la convivencia o la tolerancia, ya que el otro será siempre el enemigo por la imposibilidad que cada uno tenemos de ponernos en los zapatos del otro.

Medios, Internet y libertad de expresión

Fukuyama advierte que otra de las amenazas del liberalismo, como ha sucedido y sigue sucediendo, son los ataques a la libertad de expresión. Por un lado, esta última constituye uno de los pilares del liberalismo, y políticos como Berlusconi o Putin han intentado socavarla a través del control de los medios para que transmitan una narrativa única. Por otro, retomando la cuestión de la excesiva desregularización del mercado, si Internet prometía abrir la información, ha terminado generando un monopolio de tres empresas globales cuya ganancia principal son nuestros datos y nuestra privacidad.

Internet no sólo no ha conseguido ser el espacio libre que prometía, sino que, en muchos casos, se ha convertido en una cámara de eco donde teorías de la conspiración o grupos de extrema derecha campan a sus anchas. Al mismo tiempo, la distinción entre esfera privada y pública se ha diluido, ya que sostener una opinión en las redes sociales puede conllevar consecuencias en la vida pública. Fukuyama pone como ejemplo despidos que se han producido por emitir opiniones que van en contra de la sensibilidad de ciertos grupos, actuaciones que, aunque buscan el bien común, también socavan la libertad de expresión del individuo.

¿Qué es el liberalismo?

En sus conclusiones finales, Fukuyama hace un llamamiento moral, pero, sobre todo, pragmático al liberalismo. Lamenta la incapacidad de éste para incluir cuestiones tan fundamentales como la nación, pero también nos recuerda que el liberalismo nació como práctica universal para resolver conflictos y mantener la convivencia. Reitera la necesidad de volver al término medio, a una especie de centro político que se traduzca en contrapesos políticos tanto para izquierda como para derecha. También nos recuerda la famosa máxima de Churchill: el peor sistema es el liberalismo, salvo por todos los demás.

Desde esta óptica, el concepto de liberalismo, su relación con la democracia y la necesidad de argumentos para defenderlo parece evidente. Sin embargo, también advierte en su prefacio que el liberalismo es «una gran tienda de campaña que comprende muchos tipos de ideas políticas que, sin embargo, están de acuerdo en la importancia fundacional de la igualdad de derechos individuales, el derecho y la libertad». El problema es que, a lo largo de escasos diez capítulos, Fukuyama resume la historia económica de Occidente, las corrientes filosóficas de la Ilustración, el postmodernismo, los Estados-nación o la libertad de prensa. Aunque muy inspirador, a ratos también resulta excesivo –por no decir imposible– intentar resumir en tan pocas páginas las corrientes de pensamiento más influyentes del mundo occidental actual. Así, el propósito último del libro, defender el liberalismo, parece desembocar en lo contrario. Aunque funciona como buen punto de partida, se corre el riesgo de que, al finalizar el ensayo, el lector termine exhausto y preguntándose: pero, entonces, ¿qué es el liberalismo?

* * *

Francis Fukuyama (1955), nacido en Chicago, es politólogo y economista. Se convirtió en uno de los pensadores más reconocidos de las últimas décadas tras la publicación de su ensayo de 1991 y posterior libro sobre «el fin de la historia». Es doctor por la Universidad de Harvard y, en la actualidad, profesor en la Universidad Johns Hopkins, en la Universidad George Mason y en la de Stanford.

Reseña de **Nerea Gándara Guerra**, investigadora predoctoral en el Instituto Universitario Europeo (EUI) en Florencia, especializada en comportamiento político, movimientos sociales y género. Es graduada en Derecho y Ciencias Políticas en la Universidad Autónoma de Madrid y máster en Ciencia Política en la Universitat Autònoma de Barcelona.

RECUPERAR LA SABIDURÍA PERDIDA DEL BUEN COMER

Mark Schatzker, *The End of Craving. Recovering The Lost Wisdom of Eating Well* («El fin de los antojos. Recuperar la sabiduría perdida de comer bien»), Avid Reader Press, 2021, 260 págs.

Por **Regina H. de Benoist**

La obesidad es una prioridad de salud pública en Estados Unidos, donde el 6,4% de la población sufre de obesidad extrema (o mórbida, que se refiere a un índice de masa corporal, IMC, superior a 40). Este interesante y ameno libro no es un manual de nutrición, sino un trabajo de investigación sobre ingeniería alimentaria y psicología del comportamiento, sobre las consecuencias fisiológicas para el ser humano de la ingesta de alimentos manipulados y reforzados artificialmente con vitaminas, aromas y otros aditivos potenciadores del sabor.

Al modificar los alimentos que ingerimos, nos hemos cambiado a nosotros mismos. Los seres humanos somos animales, con cerebros grandes, estómagos pequeños y metabolismos rápidos. Evolucionamos a lo largo de cientos de millones de años en un entorno en el que necesitábamos adquirir los grandes macronutrientes junto con la multitud de diminutos micronutrientes, y todo ello de manera eficiente. Cuando nuestros antepasados obtenían comida, ésta no mentía. Gracias al sentido del gusto (en el que interaccionan no sólo la lengua, sino también el olfato y el cerebro para procesar la información), la grasa sabía a grasa, el azúcar sabía dulce. La comida podía ser escasa, pero el cerebro ha aprendido en el curso de la evolución a identificar el aporte energético y calorífico de cada alimento. La comida hasta ahora siempre ha aportado los mismos nutrientes sin mentir. Y, de repente, en unas cuantas décadas hemos cambiado el contenido y el valor energético de los alimentos. Mucho de lo que comemos hoy en día ha sido diseñado para engañar al cerebro, entre otras cosas gracias a los aromatizantes artificiales, que hacen sentir al cerebro que está ingiriendo unos nutrientes que en realidad no son tal. Ante información poco fiable, nuestro cerebro reacciona con un instinto animal frente a la incertidumbre: buscando certeza en las calorías. Es decir, comiendo más para paliar la información contradictoria que se recibe del sistema digestivo: como un Dorito sabe a pollo a la barbacoa, el cerebro espera y se prepara para una digestión de proteínas con un aporte energético asociado; al entender tras la digestión que no es el caso, el cerebro lanza de nuevo la sensación de hambre para compensar por los nutrientes esperados no recibidos.

La pelagra

El libro comienza comparando cómo Estados Unidos e Italia trataron el brote de pelagra en los años 1900. La pelagra es una enfermedad producida por una deficiencia dietética de vitamina B3 (niacina), similar al escorbuto, que es una insuficiencia de vitamina C. Una vez descubierto el carácter deficitario en vitaminas causante de la enfermedad, el Gobierno federal decretó en 1941 la obligación de enriquecer la harina con vitaminas B (entre otras, niacina, tiamina, riboflavina y ácido fólico). En el norte de Italia, donde la

pelagra causaba al mismo tiempo grandes trastornos, el enfoque fue distinto: el Gobierno alentó a la población a variar la ingesta de alimentos, a hacer pan en hornos comunales e integrar conejo (proteínas) en la dieta y una copa de vino (la levadura en el vino sin filtrar contiene niacina).

Schatzker plantea la hipótesis de la relación entre el enriquecimiento artificial con vitaminas impuesto en EE UU con la tasa de obesidad, que ha aumentado de manera drástica desde los años sesenta, cuando sólo el 0,9 % de la población norteamericana sufría obesidad extrema (hoy esa tasa está en el 6,4 %). Quizá más preocupante es que casi el 50 % de los estadounidenses se encuentra en la categoría clínica de sobrepeso u obesidad. En instantáneas de gente común en los años sesenta y setenta se puede observar que la forma del cuerpo por defecto era delgada, la evolución visible de la forma humana en cincuenta años es impresionante. Mientras tanto, en Italia, donde se consume mucha más cantidad de grasa que en EE UU (*fritto, pancetta, lardos...*), por no mencionar la cantidad de pasta y helado, el peso colectivo de la nación no se ha disparado. La tasa de obesidad italiana es del 8 %, en comparación con el 47 % de Misisipi. Y ello a pesar de que la dieta italiana «tradicional» ha evolucionado. Los italianos comen ahora más carne, más queso, más aceite de oliva, menos manteca de cerdo, menos vino y menos pasta.

La obesidad no es sólo una cuestión de estética, es una enfermedad grave que trae consigo un mayor riesgo de asma, cáncer, insuficiencia cardíaca, presión arterial alta, diabetes y artritis, todo lo cual puede contribuir a la enfermedad y la discapacidad y causa marginación social y dificultad de encontrar un buen trabajo.

Desde hace varios años, la palabra «dieta», que tradicionalmente hace referencia a la «alimentación habitual» (por ejemplo, la dieta mediterránea), se utiliza más bien para designar el «régimen de comer y beber con moderación para reducir el peso». Dietas bajas en carbohidratos, o en grasas o constituidas únicamente de proteínas... Todas han demostrado ser igualmente ineficaces. Las dietas culpabilizan a las personas y retiran desgraciadamente todo placer de la comida. Una buena comida no debería considerarse un «fracaso de la fuerza de voluntad».

De manera concomitante con el enriquecimiento en vitaminas y minerales «por ley» de la harina en EE UU, la industria alimentaria experimentó y lanzó al mercado varias sustancias artificiales con el objetivo de reducir las grasas y azúcares de la dieta común, tales como sustitutos artificiales de grasas, almidones modificados, conservantes, edulcorantes, potenciadores del sabor o aromatizantes, por citar los más importantes.

Nutrientes y sabores perdidos en beneficio del volumen y resistencia de las cosechas

Según Schatzker, experimentos realizados tanto en animales como en humanos sugieren que, cuando un alimento ha sido alterado químicamente, nuestras señales cerebrales se confunden y nuestro cuerpo es incapaz de metabolizar esas calorías de manera adecuada. Es decir, si alguien hace una comida baja en grasa de 80 calorías, esas 80 calorías se almacenarán de manera incorrecta y no se quemarán, mientras que una comida de 200 calorías con toda la grasa natural sin alteración química, el cerebro reconoce de inmediato que necesita quemar esas 200 calorías y puede metabolizarlas según lo previsto.

Las prácticas agrícolas modernas están afectando a las cosechas. Según un estudio del *British Food Journal*, una gran variedad de alimentos actuales contiene menos nutrientes que hace cincuenta años. Esto se debe al uso de fertilizantes modernos y prácticas intensivas de riego, ya que estos métodos eliminan gran parte de los nutrientes minerales naturales de los alimentos. La industria alimentaria, en su búsqueda de optimización y rendimiento, ha transformado las semillas para que puedan producir alimentos que crezcan

rápido y sean grandes y resistentes a enfermedades. El mismo efecto se reproduce en las granjas industriales, donde se busca la variedad de pollo o cerdo con más volumen cárnico conseguido en el menor tiempo posible, todo ello a expensas del sabor. Esto es lo que se conoce como el «efecto de dilución».

Pero, cuando comemos carne, podemos diferenciar el animal: una vaca sabe a carne de res, que es distinta del cordero, que es distinta del pollo, que es distinta del cerdo. Es como si el cerebro pudiera percibir la esencia de una especie. También saboreamos la vida que llevó el animal: un cerdo engordado en industria cerrada tiene un sabor diferente al criado en el campo.

Aparición de la cromatografía de gases

Gracias al desarrollo de la cromatografía de gases en los años cuarenta, se pudieron aislar los compuestos del sabor de los alimentos. El autor cita el ejemplo del arándano: hay quince compuestos químicos que dan al arándano su distintivo sabor. La naturaleza es un lugar interesante, y muchas plantas y levaduras comparten muchos genes con el arándano. Se pueden encontrar estos compuestos químicos «de sabor» del arándano en la corteza de ciertos árboles, en la hierba verde o en la levadura. Obtener sabor de arándanos a partir de arándanos costaría extremadamente caro (visto el precio de los frutos rojos), pero la hierba, la corteza y la levadura son baratas. Como las empresas alimentarias extraen los compuestos químicos usando «técnicas naturales», como ácidos, fermentación y destilación, la agencia gubernamental permite que sean etiquetados como «naturales», como aromatizantes o potenciadores del sabor a base de productos naturales. Y todo ello a pesar de que, cuando se completa el proceso de destilación, ningún producto químico proviene de un arándano real. Lo que no se obtiene de estos «aromatizantes/potenciadores del sabor» son las vitaminas, la fibra o los antioxidantes que tiene un arándano verdadero.

Las recetas tradicionales tienen pocos ingredientes: el pan sólo contiene agua, harina, levadura y sal. Preguntémonos cómo es posible que la lista de ingredientes de una barra de pan industrial supere la decena.

Los alimentos que contienen aromatizantes sintéticos y potenciadores del sabor engañan a nuestro cerebro haciéndole creer que estamos comiendo algo nutritivo, cuando en realidad no es así. El autor menciona la soda Grapeade, una bebida con sabor a uvas muy conocida y vendida en EE UU (bajo una etiqueta de «todo con aromas naturales») que en realidad contiene 0% de uvas: está hecho de jarabe de maíz y jugo de pera. Al combinar el aromatizante sintético de uva con un aditivo calorífico, en este caso jarabe de maíz con alto contenido de fructosa, Grapeade hace creer a nuestro cerebro que estamos ingiriendo uvas saludables, cuando todo lo que estamos bebiendo son carbohidratos refinados y azúcar. Irresistible para un niño. Los Doritos, tortillas de maíz que son un *best-seller* de los aperitivos (y el tema central del libro anterior de Schatzker), no son otra cosa que chips de maíz salados con sabor artificial a tacos.

El cerebro prepara la digestión y el metabolismo a partir del sabor de los alimentos

Nuestro sentido natural del gusto nos guía hacia los alimentos ricos en nutrientes que nuestro cuerpo necesita. Los llamados «antojos», ya sean aceitunas, fruta fresca o un buen filete poco hecho, no son otra cosa que una llamada de acción cerebral informando a nuestro cuerpo de que necesita nutrientes específicos que se pueden encontrar en esos alimentos en concreto. La fuerza conductora que usa el cerebro es el sentido del gusto, íntimamente ligado al sabor de los alimentos.

Como hemos visto, las frutas y verduras se han ido diluyendo no sólo de sabor sino de nutrientes. Todo lo bueno que cultivamos (tomates, fresas, lechuga...) se ha vuelto cada vez más insípido. Los criterios de selección de los cultivos son sus características agronómicas, como rendimiento, vida útil y resistencia a enfermedades, y no necesariamente su sabor. Estamos ante una presión evolutiva inversa.

Michael Pollan, el autor de *El dilema del omnívoro*, sugiere evitar todo lo que nuestra bisabuela no reconocería como comida. Pero el problema es que, si nuestras bisabuelas pudiesen probar los alimentos actuales, probablemente no reconocerían los sabores actuales del pepino o de los tomates.

Mientras estos sabores se perdían a nivel de semillas y cultivos, hemos empezado a producirlos artificialmente en fábricas y a agregarlos a todo tipo de cosas. Durante decenas de miles de años, el único lugar en el que podíamos obtener el sabor de la naranja era en una naranja. Ahora que podemos crear artificialmente el sabor a naranja, podemos darle ese sabor a dulces, helados, bebidas... Los sabores artificiales convierten comida insípida en comida deliciosa, consiguen que la comida cuente una mentira nutricional a nuestros cerebros. Los alimentos se han convertido en una extraña imitación de sí mismos.

«Querer/ansiar» vs. «placer/agrado» (del inglés *wanting* vs. *liking*)

En el campo de la psicología del comportamiento, en particular en el estudio de las adicciones, se diferencian los impulsos del «querer/ansiar» (impulsados por una fuerte reacción cerebral a base de dopamina) y del «placer/agrado» (o el impacto placentero tras el consumo, que está impulsado por un sistema neuronal más frágil que el activado por la dopamina).

Diversas adicciones aparecen por un funcionamiento desordenado del sistema de dopamina (del «querer/ansiar»). Utilizando como ejemplo a las serpientes, que son carnívoras, el autor sostiene que los carnívoros no tienen sentido del gusto, ya que no lo necesitan. Las serpientes se alimentan tras la llamada instintiva del «querer», que utiliza el olfato hiperdesarrollado de los reptiles. El proceso de caza, acecho, asfixia de la presa..., todo ello está impulsado por la dopamina. El circuito motivacional es uno de los mayores logros de la evolución. No hay evidencia de que la serpiente experimente placer al comer. Una explicación de por qué los humanos, y los omnívoros en general, sí experimentan ese placer es que necesitamos una gran variedad de nutrientes para sobrevivir. La comida de los carnívoros casi nunca es venenosa, a diferencia de la de los omnívoros. El sentido del gusto permite identificar posibles venenos.

En última instancia, el «placer» puede ser una herramienta contra el «querer», lo cual es el campo de investigación de ciertas universidades. En experimentos de psicología conductual, el «placer» se utiliza como terapia para personas extremadamente obesas que no pueden dejar de comer ciertos tipos de alimentos. Cuando a los pacientes se les da una pequeña porción de chocolate con praliné y se les pide que se concentren, generalmente se sorprenden de que una cantidad tan pequeña de comida pueda proporcionar una experiencia tan intensa. Se les pide después que, cuando sientan la necesidad del «querer» comer desordenadamente, vayan a la chocolatería y compren sólo un chocolate y nada más. Tras varias sesiones de terapia comportamental, la intensa calidad del chocolate (del «placer») consigue controlar el poderoso deseo del «querer» (dirigido por la dopamina).

Conclusión: qué opciones tenemos

Primero, utilizar el poder fiscal y regulatorio del Estado. Introducir nuevos impuestos en toda bebida o comida que no se considere saludable (como el impuesto de las sodas en el Reino Unido o el de Dinamarca sobre los alimentos con alto contenido de grasas saturadas). O bien imponer vía la legislación que todos los aditivos sean ilegales. El autor duda de que tales medidas funcionen. Como pasó con la pelagra, a partir de una buena intención, cada vez que intentamos cambiar el sistema alimentario por la fuerza hay que prever consecuencias inesperadas. Y ello sin tener en cuenta el impacto en las libertades individuales si el Estado decreta la prohibición de ciertas sustancias o el peso de los *lobbies* de ciertas empresas que vieran sus productos fuera del mercado.

Como bien dice Schatzker, ninguna ley en Italia obliga a los italianos a comer de manera tradicional. Las decisiones alimentarias de los italianos vienen dictadas por el placer de comer. Cuando los estadounidenses hablan sobre la comida, se discute sobre nutrición: carbohidratos, grasa, insulina, índice glucémico, calorías... En Estados Unidos la comida se percibe como un veneno de acción lenta. En Italia, cuando se habla de comida, se habla de recetas, de cómo sacar el mejor sabor a un alimento. Para entender verdaderamente la comida, hay que experimentarla.

La naturaleza no creó la comida para engañarnos o matarnos, sino para emocionarnos. El autor afirma que sólo restaurando la íntima relación entre el sabor de un producto natural y el placer que proporciona la comida podremos esperar cambiar nuestros hábitos alimentarios y, por ende, nuestra salud.

Preguntémonos cuántas bebidas gaseosas y Doritos comeríamos si no tuvieran sabores artificiales añadidos...

* * *

Mark Schatzker es un periodista científico con base en Toronto, Canadá. Es escritor residente en el Centro de Investigación de Fisiología y Dieta Moderna de la Universidad de Yale y colaborador de numerosas publicaciones. Es el autor de los *best-sellers* *The Dorito Effect* y *Steak*.

Reseña de **Regina Hernanz de Benoist**, ingeniera de Telecomunicaciones por la Universidad Politécnica de Madrid y l'École Nationale Supérieure des Télécommunications (Francia) y máster en Economía de la Salud y Gestión de Estructuras Sanitarias. Regina fundó y presidió La maison Felippa, centros de día de nueva generación en Francia para la quinta edad.

ODLI. N.º 1111 Junio 2022

IDEAS DE INTERÉS

1. MECANISMOS QUE CONDUCEN A LA CURVA DEL GRAN GATSBY

- Autores: Steven N. Durlauf, Andros Kourtellos y Chih Ming Tan.
- Comentario: Francesc Trillas.

2. CÓMO CONSTRUIR ECOSISTEMAS DE ÉXITO.

- Autor: Ron Adner.
- Comentario: Olga Álvarez Hernández.

3. LA FORMACIÓN DE LOS DIRECTIVOS EN GESTIÓN DE EMPRESAS AUMENTA LA DESIGUALDAD.

- Autores: de Daron Acemoglu, Alex He y Daniel le Maire.
- Comentario: Jordi Domènech.

4. REDISEÑAR LAS CADENAS DE SUMINISTRO.

- Autores: David Dayen y Rakeen Mabud.
- Comentario: Olga Álvarez Hernández.

LIBROS

- *Technically Food: Inside Silicon Valley's Mission to Change What We Eat*, de **Larissa Zimmeroff**.
- *How The World Really Works*, de **Vaclav Smil**.

ODLI. N.º 1110 Mayo 2022

IDEAS DE INTERÉS

1. BIOLOGÍA SINTÉTICA: LA REVOLUCIÓN HA EMPEZADO.

- Autores: François Candelon, Matthieu Gombeaud, Georgie Stokol, Vinit Patel, Antoine Gourévitch y Nicolas Goedel.
- Comentario: Andrés Ortega.

2. LA PANDEMIA NO GARANTIZA LA PERMANENCIA DEL CRECIMIENTO DEL COMERCIO ON-LINE.

- Autores: Joel Alcedo, Bricklin Dwyer, Alberto Cavallo, Prachi Mishra y Antonio Spilimbergo.
- Comentario: Francesc Trillas.

3. TECNOLOGÍAS QUE ANUNCIAN CAMBIOS RADICALES.

- Autor: CB Insights.
- Comentario: Olga Álvarez Hernández.

4. LOS CAMBIOS TRAS UNAS ELECCIONES MEJORAN EL DESEMPEÑO DE LOS GOBIERNOS

- Autores: Benjamin Marx, Vincent Pons y Vincent Rollet.
- Comentario: Francesc Trillas.

LIBROS

- *Exponential. How Accelerating Technology Is Leaving Us Behind and What to Do About It*, de **Azeem Azhar**.
- *Six Faces of Globalization: Who Wins, Who Loses, and Why It Matters*, de **Anthea Roberts** y **Nicolas Lamp**, de John Gowdy.

ODLI. N.º 109 Abril 2022

IDEAS DE INTERÉS

1. LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA COMO CASO DE NEGOCIO

- Autores: Rupert Way, Matthew Ives, Penny Mealy y J. Doyne Farmer.
- Comentario: Gloria Álvarez Hernández.

2. EE UU: LA MEJOR INVESTIGACIÓN UNIVERSITARIA DEL MUNDO.

- Autores: W. Bentley MacLeod y Miguel Urquiola.
- Comentario: Francesc Trillas.

3. PRODUCTOS COSMÉTICOS Y MÉDICOS A PARTIR DE DESPERDICIOS ALIMENTARIOS.

- Autor: Pierfrancesco Morganti.
- Comentario: Laura Gallego.

4. ALGORITMOS PARA DETECTAR EL ERROR HUMANO.

- Autor: Sendhil Mullainathan y Ziad Obermeyer.
- Comentario: Jordi Domènech.

LIBROS

- *The Age of Unpeace. How Connectivity Causes Conflict*, de Mark Leonard.
- *Ultrasocial. The evolution of Human Nature and the Quest for a Sustainable Future*, de John Gowdy.

ODLI. N.º 108 Marzo 2022

IDEAS DE INTERÉS

1. PÉRDIDA DE NUEVAS IDEAS EN INVESTIGACIÓN POR LA PANDEMIA.

- Autores: Jian Gao y Yian Yin, Kyle Myers, Karim R. Lakhan y Dashun Wang.
- Comentario: Gloria Álvarez Hernández.

2. OBSOLESCENCIA TECNOLÓGICA O CÓMO MEDIR EL CAPITAL INTANGIBLE DE UNA EMPRESA.

- Autor: Song Ma.
- Comentario: Jordi Domènech.

3. LOS GASES FLUORADOS, GRANDES DESCONOCIDOS DEL CALENTAMIENTO GLOBAL.

- Autor: Benjamin K. Sovacool.
- Comentario: Laura Gallego.

4. VIRTUD Y DIFICULTAD DE LOS IMPUESTOS SOBRE LA RIQUEZA.

- Autor: Florian Scheuer y Joel Slemrod.
- Comentario: Francesc Trillas.

LIBROS

- *Atlas of AI*, de **Kate Crawford**.
- *he World for Sale. Money, Power and the Traders Who Barter the Earth's Resources*, de **Javier Blas** y **Jack Farchy**.