



Observatorio de las Ideas

REVISTA DE IDEAS

EJEMPLAR EDITADO PARA

Cortesía del Editor

Nº 155 FEBRERO 2026



DIRECTORA

Gloria Álvarez

CONSEJO ASESOR

Andrés Ortega

Francesc Trillas

Anna Birulés

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

José Balsa

Manuel Cebrián

Jordi Domènech

Xavier Massa

Jaime Moreno

Paula Oliver Llorente

Alberto Palacios Abad

Ángel Pascual-Ramsay

Federico Steinberg

EDITA

Observatorio de Ideas S. L.

PRESIDENTE

Daniel Fernández

COORDINACIÓN DEL CONSEJO EDITORIAL

Àngels Ingla

CIF B65855868

C/DIPUTACIÓ 262 2^o1^a 08007

Barcelona Tel. 93 494 97 20

www.observatoriodli.com

ISSN - edición en papel: 2339-8892

ISSN - edición digital: 2938-6438

D.Legal: B.3130-2014



Estimado/a lector/a,

Si en el número anterior analizábamos los riesgos del aumento de capacidades sin una gobernanza adecuada, en éste nos centramos en qué ocurre cuando el cambio ya está en marcha. Las transiciones energéticas, tecnológicas o económicas dependen de instituciones y condiciones materiales que no siempre evolucionan al mismo ritmo; cuando fallan, el cambio deriva en rigidez, conflicto, desplazamiento de costes y progreso parcial.

Räisänen *et al.* muestran cómo Finlandia impulsa un relato político y económico que sitúa la minería de baterías como pilar de su transición energética, pese a las tensiones ambientales y sociales que esta estrategia conlleva. Por su parte, Caetano *et al.* analizan cómo el impacto del tiempo de pantalla en los niños no es homogéneo ni necesariamente negativo, sino que depende del contexto social y de las actividades a las que sustituye, lo que afecta principalmente al desarrollo social y emocional.

Las dos lecturas siguientes abordan el estancamiento derivado de la falta de adaptación institucional. Hamel sostiene que la productividad no se estanca por falta de nuevas tecnologías, sino por modelos de gestión burocráticos que limitan la autonomía y el talento, reduciendo los retornos de la innovación.

En paralelo, en *How Progress Ends: Technology, Innovation, and the Fate of Nations*, Carl Benedikt Frey argumenta que el progreso tecnológico no es automático ni irreversible: los mismos marcos institucionales que facilitan la convergencia mediante coordinación y centralización tienden, con el tiempo, a generar inercia y a frenar la innovación en la frontera tecnológica.

Finalmente, en *The Great Global Transformation: National Market Liberalism in a Multipolar World*, Branko Milanovic sostiene que «el auge de Asia y el retroceso de Occidente están volviendo el mundo más homogéneo», marcando el cierre del ciclo histórico abierto por la Revolución Industrial. El éxito del neoliberalismo global ha dado lugar a una nueva «élite homoploutica», rica en capital y trabajo, cuyo ascenso «creó las condiciones para su propio declive». El resultado es el liberalismo nacional de mercado: mercados internos liberalizados, pero abandono del internacionalismo, más mercantilismo externo y el fin del neoliberalismo tal como lo conocíamos.

En conjunto, estas lecturas sugieren que el reto actual no es acelerar las transiciones, sino diseñarlas mejor: alinear tecnología, instituciones y gobernanza para que el cambio sea sostenible, equitativo y políticamente legítimo. De lo contrario, la transformación puede derivar en estancamiento.

Espero que algunas de las lecturas de esta edición le resulten inspiradoras.

Gloria Álvarez Hernández

Directora



| IDEAS DE INTERÉS |

FINLANDIA: EL ESPEJISMO VERDE DEL CLÚSTER DE BATERÍAS

Publicación: «Supply Chain Imaginaries of the Green Transition: Resource Governance in the Finnish Battery Cluster», de **Helmi Räisänen, Emma Hakala, Jussi Ahokas, Roope Kaaronen, Mikael A. Manninen, Tuuli Parviainen, Tero Toivanen, Tere Vadén y Jussi T. Eronen.**

Síntesis: El clúster finlandés de baterías, presentado como parte de la autonomía estratégica europea, prioriza los beneficios económicos sobre los objetivos ecológicos y no impulsa una transformación real del sistema energético, en un contexto de creciente demanda de minerales y fragilidad de las cadenas globales de suministro.

VER VÍDEOS: ¿PERJUDICIAL PARA LOS NIÑOS? (NO ES LA PANTALLA, SINO EL VACÍO QUE LLENA)

Publicación: «Is Video Watching Bad for Kids? The Effect of Video Watching on Children's Skills», de **Carolina Caetano, Gregorio S. Caetano, Débora Mazetto y Meghan Skira.**

Síntesis: Se investiga el impacto causal del tiempo dedicado a ver vídeos en el desarrollo de habilidades cognitivas y no cognitivas en niños estadounidenses. Los resultados son bastante heterogéneos: muestran efectos negativos en las habilidades socioemocionales, pero nulos o ligeramente positivos en las cognitivas.

INNOVACIÓN EN GESTIÓN PARA SUPERAR LA BUROCRACIA Y REACTIVAR LA PRODUCTIVIDAD

Publicación: «Reversing the Productivity Slump: The Role of Management Innovation?», de **Gary Hamel.**

Síntesis: El estancamiento de la productividad no se explica por la falta de nuevas tecnologías, sino por estructuras burocráticas que sofocan la innovación y desperdician el talento humano. Reducir la burocracia requiere no tanto nuevas tecnologías, sino más innovación en la gestión. Esto ayudaría a liberar hasta 18 billones de dólares en valor añadido.

| LIBROS |

EL FIN DEL PROGRESO: INNOVACIÓN, INSTITUCIONES Y ESTANCAMIENTO

How Progress Ends: Technology, Innovation, and the Fate of Nations, de **Carl Benedikt Frey.**

LA GRAN TRANSFORMACIÓN GLOBAL

The Great Global Transformation, de **Branko Milanovic.**

FINLANDIA: EL ESPEJISMO VERDE DEL CLÚSTER DE BATERÍAS

■ **Publicación:** «Supply Chain Imaginaries of the Green Transition: Resource Governance in the Finnish Battery Cluster», *Futures*, 173, 103668. Artículo descargable en el siguiente enlace: <https://shorturl.at/tFzaL>

■ **Helmi Räisänen et al.** En total nueve autores, todos ellos afiliados a distintos centros de investigación finlandeses. La autora principal, Helmi Räisänen, lo está en cuatro centros: el Instituto Finlandés de Asuntos Internacionales, la Facultad de Ciencias Sociales, la de Ciencias Biológicas y Medioambientales (a través del Instituto de Investigación PAES) y el Instituto de Ciencia de Sostenibilidad HELSUS. Los tres últimos pertenecen a la Universidad de Helsinki. De los nueve autores, cinco de ellos están afiliados al centro BIOS, cinco al Instituto Erik Castrén, cinco a la Facultad de Ciencias Biológicas y Medioambientales, cuatro al Instituto de Ciencia de la Sostenibilidad HELSUS, dos al Instituto Finlandés de Asuntos Internacionales y otros dos a la Facultad de Ciencias Sociales.

Resumen: *El clúster finlandés de baterías, presentado como parte de la autonomía estratégica europea, prioriza los beneficios económicos sobre los objetivos ecológicos y no impulsa una transformación real del sistema energético, en un contexto de creciente demanda de minerales y fragilidad de las cadenas globales de suministro.*

La transición energética a escala global ha impulsado una demanda sin precedentes de minerales esenciales para la fabricación de baterías, tales como litio, níquel y cobalto. Todo ello ha puesto en primer plano la importancia de las cadenas de suministro de recursos naturales, aunque también su vulnerabilidad dentro de un modelo de globalización económica sometido a crisis recurrentes de distinta índole, como la pandemia de la COVID-19, la guerra comercial entre China y Estados Unidos o la invasión rusa de Ucrania, entre otras.

Los imaginarios sociotécnicos como marco analítico de la transición energética

El presente artículo analiza cómo Finlandia, un país pequeño, aunque rico en minerales, está construyendo un imaginario colectivo*, entre gobiernos, empresas, científicos y organismos públicos, que guía su estrategia para posicionarse como un actor clave en esta nueva «economía verde». Este imaginario combina visiones sobre sostenibilidad, innovación tecnológica, crecimiento económico y seguridad de suministro, y sirve para legitimar decisiones políticas y económicas relacionadas con la expansión del llamado «clúster finlandés de baterías».

El artículo emplea el concepto de «imaginarios sociotécnicos», referidos a las visiones compartidas de futuros deseables que integran tecnología, política y valores sociales. No

* Concepto de las ciencias sociales que se refiere al conjunto de creencias, representaciones, símbolos, valores y narrativas compartidas por un grupo social. Estos imaginarios funcionan como marcos de interpretación que orientan la manera en que una comunidad comprende la realidad, define lo que considera legítimo o verdadero y organiza sus experiencias comunes.

son meras ideas abstractas, sino narrativas que orientan y determinan la acción colectiva. Entre otras cosas, influyen en la construcción de infraestructuras, en la priorización de inversiones y en el diseño de políticas públicas. La tesis central es que Finlandia está implementando su «autonomía estratégica» al reducir su dependencia frente a países externos en materias primas, moldeando un imaginario en el que el país se convierte en un productor fiable y sostenible de minerales y tecnologías clave para abordar su proceso de transición verde.

Según los documentos analizados y las entrevistas a expertos, la visión predominante es optimista: Finlandia se encuentra ante una oportunidad histórica de fortalecer su economía mediante la extracción y procesamiento de minerales necesarios para las baterías, apoyándose en su reputación internacional como país sostenible y tecnológicamente avanzado. Este relato presenta la minería finlandesa como más limpia y responsable que la de otros países, y sugiere que desarrollar la cadena de valor completa, desde la mina hasta el reciclaje de baterías, beneficia tanto al país como al conjunto de la Unión Europea (UE). La expansión del sector se formula, por tanto, no sólo como una oportunidad económica, sino también como un acto de responsabilidad ambiental y de seguridad estratégica.

Tensiones, contradicciones y límites del imaginario dominante

Sin embargo, este imaginario es ambivalente, pues enfatiza el crecimiento económico y la competitividad industrial, aunque reduce su atención a los límites ecológicos reales o a los impactos locales de la minería. A pesar de que Finlandia se proyecta como una nación verde, su modelo de desarrollo sigue siendo muy intensivo en recursos naturales con, de hecho, el consumo per cápita de materiales más alto de toda la UE. Este contraste muestra que la sostenibilidad defendida en el imaginario opera más como una narrativa legitimadora que como un replanteamiento profundo de la relación entre economía, energía y recursos.

En el plano geopolítico, el imaginario finlandés va de la mano con el europeo. La UE quiere desarrollar una industria propia de baterías para reducir su dependencia de China, país que domina el refinado de minerales y la producción de componentes críticos. Pero esta aspiración se enfrenta a importantes tensiones. Muchos expertos consideran que los objetivos europeos, tales como procesar el 40 % de materiales críticos o reciclar un 25 % del consumo anual para 2030, son difíciles de alcanzar en la práctica. A ello se suma una contradicción evidente: aunque se critica la dependencia de China, numerosas empresas finlandesas continúan colaborando estrechamente con actores de ese país en términos de financiación, tecnología y experiencia. Algunos entrevistados, sobre todo del sector industrial, consideran que esta colaboración no implica riesgos importantes, mientras que otros la ven con mayor cautela, sobre todo si las inversiones implican una cierta cesión de control estratégico.

Otro elemento clave que revela el artículo es la creciente conciencia sobre los cuellos de botella materiales. Aunque existen minerales suficientes en la corteza terrestre, no todos pueden extraerse o procesarse con la rapidez que demandaría un proceso global de transición energética. Los expertos coinciden en que los yacimientos de alta calidad están disminuyendo, lo que hará más compleja y contaminante la extracción en las próximas

décadas, lo que plantea desafíos muy importantes para una Europa que carece de capacidad suficiente en el refinado de minerales. El reciclaje, por su parte, aparece como una solución sólo parcial, ya que no cubrirá la demanda creciente.

Ante este panorama, la cuestión social adquiere una importancia creciente. Aunque los documentos oficiales destacan los beneficios regionales de la minería, la realidad es que existe una oposición local significativa a la apertura de nuevas minas, plantas de procesamiento y otros proyectos industriales. Los procesos administrativos de autorización suelen ser largos, complejos y frecuentemente acaban siendo recurridos, lo que genera tensiones entre las expectativas empresariales y las inquietudes de las comunidades locales. En particular, los conflictos en territorios indígenas samis (laponos) están infrarrepresentados en los discursos oficiales, a pesar de que muchos de los minerales se encuentran precisamente en esas regiones.

Conclusiones y límites del imaginario

El artículo concluye que, aunque el imaginario del clúster finlandés de baterías está muy extendido y se presenta como coherente –reforzando la idea de que Finlandia puede contribuir a la transición energética global gracias a sus recursos y su capacidad tecnológica–, también muestra limitaciones, al invisibilizar cuestiones críticas como los límites físicos de los recursos, la insuficiencia del reciclaje para cubrir la demanda, los impactos ambientales locales, la reproducción de dinámicas de dependencia global y la falta de debate sobre la reducción del consumo de materiales. Por tanto, según la narrativa planteada, la transición energética no implica transformar los patrones de producción y consumo, sino simplemente reemplazar unos insumos por otros sin cuestionar el modelo general de crecimiento.

Los autores demuestran cómo los imaginarios operan como fuerzas estructurantes que pueden cerrar debates antes de que comiencen. Aunque existen voces críticas, especialmente dentro de ciertas ONG y organismos ambientales, los cuales insisten en los límites planetarios y en la necesidad de repensar la demanda de materiales, estas críticas quedan absorbidas o suavizadas dentro del imaginario dominante, sin llevar asociados cambios significativos en las medidas políticas adoptadas. Con ello, el artículo invita a reflexionar sobre la necesidad de imaginar futuros alternativos que integren no sólo el desarrollo tecnológico, sino también una comprensión más profunda de la sostenibilidad y la justicia ambiental a distintas escalas.

Comentario

Este artículo analiza la narrativa europea de autonomía estratégica en torno al clúster finlandés de baterías, presentado como motor económico y contribución clave dentro del proceso de transición energética de dicho país. Muestra, así, que Finlandia se imagina a sí misma como un productor fiable y sostenible de minerales críticos, apoyándose en su capacidad tecnológica, su reputación ambiental y su potencial minero como vía para reducir sus dependencias externas y reforzar su posición como un referente verde a nivel europeo y mundial.

Sin embargo, dicho imaginario parece estar construido sobre ciertas ambigüedades cuyos principios contradicen los límites ecológicos que el proceso de transición pretende

respetar. De hecho, Finlandia es uno de los países con mayor consumo de recursos per cápita de toda Europa, mientras que su propuesta de expansión minera no resuelve, sino que desplaza, sus problemas de sostenibilidad: más extracción implica más energía, más residuos y más impacto local. A pesar de la insistencia en la «producción responsable», se mantiene la presión sobre ciertos ecosistemas sensibles donde emergen conflictos, y todo ello intentando ocultar la crítica o resistencia local que pudiera surgir.

Además, el discurso sobre la reducción de dependencias estratégicas es selectivo. Aunque se denuncia la dependencia de China, la industria finlandesa sigue necesitando su tecnología, financiación y *know-how*. Esto pone de manifiesto la contradicción entre los objetivos políticos y la realidad industrial del país. El imaginario colectivo también confía excesivamente en el papel de la innovación tecnológica, asumiendo que el reciclaje y el reemplazo de ciertos materiales resolverán los cuellos de botella, todo ello a pesar de que previsiblemente no podrán cubrir la demanda creciente en las próximas décadas.

La extrapolación del análisis al caso español permite delinear un imaginario propio dentro de la estrategia europea de autonomía estratégica. Al igual que Finlandia, España cuenta con unas importantes reservas minerales, cuyo potencial se ve reforzado por las capacidades energéticas, industriales y logísticas del país. El importante peso de las energías renovables (en particular la solar y la eólica), junto con un tejido industrial consolidado y diversificado en sectores estratégicos como la automoción, la metalurgia y la industria química, se integra además en una infraestructura logística de alcance global, articulada en torno a una red de grandes puertos industriales y comerciales. Desde esta perspectiva, el valor añadido del modelo español no radicaría en la expansión de la extracción minera en sí misma, sino en su inserción dentro de una cadena de valor más amplia. La minería se concibe así no como un fin último, sino como un eslabón subordinado a capacidades industriales y energéticas que permitirían reducir de manera más realista las dependencias externas y fomentar relaciones de complementariedad con otros países.

En resumen, la viabilidad de la narrativa finlandesa dependerá de la capacidad para trascender un discurso centrado exclusivamente en la innovación tecnológica y la circularidad. Aunque el imaginario finlandés se preocupa por los límites ecológicos y sociales, su materialización requiere inexorablemente implementar políticas concretas capaces de gestionar los conflictos territoriales y sociales asociados a la transición energética. De no hacerlo, existe el riesgo de consolidar una transición tecnocrática y económicamente cómoda, poco disruptiva, que termine reproduciendo las mismas lógicas de insostenibilidad que pretende superar.

* * *

Reseña de **José Balsa Barreiro**, profesor e investigador de la Universidad de Santiago de Compostela asociado a CITIES (New York University Abu Dhabi) y el MIT Connection Science (Cambridge, MA, Estados Unidos).

VER VÍDEOS: ¿PERJUDICIAL PARA LOS NIÑOS? (NO ES LA PANTALLA, SINO EL VACÍO QUE LLENA)

- **Publicación:** «Is Video Watching Bad for Kids? The Effect of Video Watching on Children's Skills», National Bureau of Economic Research (NBER), núm. w34466, 2025. Descargable en: <https://www.nber.org/papers/w34466>
- **Carolina Caetano** y **Gregorio S. Caetano** son profesores en el Departamento de Economía de la Universidad de Georgia; **Débora Mazetto** es profesora en la Tennessee Technological University y **Meghan Skira**, en la Universidad de Georgia e investigadora del NBER.

Resumen: *Se investiga el impacto causal del tiempo dedicado a ver vídeos en el desarrollo de habilidades cognitivas y no cognitivas en niños estadounidenses. Los resultados son bastante heterogéneos: muestran efectos negativos en las habilidades socioemocionales, pero nulos o ligeramente positivos en las cognitivas.*

El debate sobre el tiempo de pantalla es omnipresente en la crianza moderna y la política educativa. Existe la idea generalizada de que cualquier uso de la pantalla es muy perjudicial para un niño; sin embargo, apenas hay evidencia causal sobre sus consecuencias en el capital humano. La idea clave que plantean los autores es que el impacto de las pantallas no es homogéneo: depende de qué actividad está siendo desplazada y de las circunstancias sociodemográficas de cada niño.

El punto de partida de la investigación es el hecho constatado de que el consumo de vídeo es notablemente estable a través del tiempo, la edad, el grupo social y el nivel socioeconómico. Los niños estadounidenses de entre 6 y 18 años le dedican, en promedio, unas 1,5 horas diarias entre semana y 2,7 horas los fines de semana. Para investigar si este hábito es perjudicial, los autores utilizan datos del Child Development Supplement, del Panel Study of Income Dynamics (CDS-PSID), un gran panel que contiene numerosas olas (desde 1997 hasta 2019) y que incluye variables de tiempo detalladas y medidas estandarizadas de habilidades cognitivas y no cognitivas. El desafío metodológico en este campo es la selección, ya que los niños que ven mucha televisión suelen ser diferentes de los que no la ven en factores que no siempre se pueden observar. Para superar esto, los investigadores emplean una estrategia de *bunching*, o agrupamiento. Explotan la concentración de niños que ven exactamente cero minutos de vídeo. La lógica es que, en el límite, las diferencias entre un niño que ve cero minutos y uno que ve muy pocos minutos deberían ser mínimas en cuanto a características subyacentes, lo que tiene que permitir aislar el efecto causal del vídeo de otras variables no observadas.

Los resultados desafían la noción generalizada de que las pantallas son extremadamente perjudiciales para el cerebro. El estudio no encuentra efectos negativos significativos sobre las habilidades cognitivas. De hecho, hay un pequeño impacto positivo en las habilidades matemáticas. Sin embargo, la historia es diferente para las habilidades no cognitivas. Cada hora adicional de vídeo diaria reduce estas habilidades en 0,091 desviaciones estándar, afectando tanto a comportamientos internos (como la depresión) como externos (dificultades sociales). Es decir, el coste del vídeo parece pagarse en salud mental y

comportamiento, no en inteligencia académica. Lo más interesante del artículo es el análisis de la heterogeneidad. Para los niños hispanos, el consumo de vídeo tiene efectos positivos tanto en habilidades cognitivas como no cognitivas. Esto sugiere que, para las minorías inmigrantes, el contenido audiovisual puede actuar como un vehículo de asimilación cultural y lingüística, superando sus posibles perjuicios.

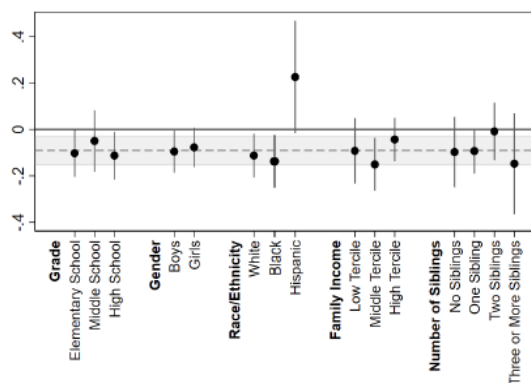


Figura 1. Impacto sobre habilidades cognitivas.

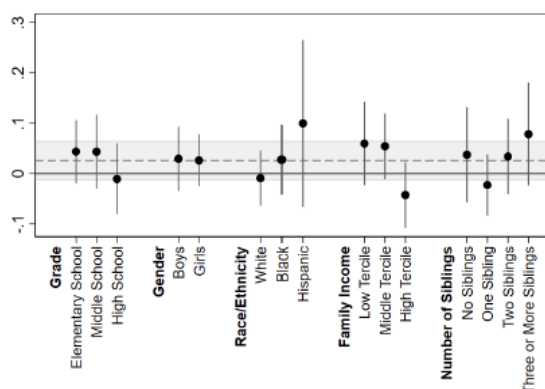


Figura 2. Impacto sobre habilidades no cognitivas.

Además, los autores muestran un patrón no lineal en función de la renta. Los efectos negativos en habilidades socioemocionales son más pronunciados en la clase media que en la clase alta o baja. La hipótesis es que, para estos niños, el vídeo desplaza otras actividades enriquecedoras (a diferencia de los entornos más pobres), pero sus familias carecen de los recursos compensatorios (tutores, actividades extraescolares) que tienen las familias de clase alta para mitigar el impacto.

Comentario

Si bien este estudio aporta unos resultados muy interesantes, también hay que señalar algunas de sus limitaciones. Los datos de encuestas que se utilizan terminan en la ola de

2019. Esto significa que sus conclusiones se basan en hábitos de consumo previos al auge mundial de los vídeos cortos regidos por algoritmos como TikTok o los *reels* de Instagram, que se popularizaron mundialmente a partir de 2020, con la pandemia. Por lo tanto, será necesaria más investigación para averiguar si esto ha cambiado en los últimos años. Además, otro de los problemas es que se contabilizan horas de vídeo de manera homogénea: no se puede distinguir si el niño está viendo un documental o vídeos en el móvil, y la diferencia de formato es significativa.

A pesar de esto, es una interesante aportación empírica a un debate que se suele fundamentar más en prejuicios que en evidencias. Los resultados generales apuntan a que el impacto de las pantallas se limita a las habilidades no cognitivas, y su magnitud es más bien pequeña. Además, el hallazgo contraintuitivo que es de gran interés educativo es la linealidad del efecto. A diferencia de las antiguas recomendaciones que sugerían un límite máximo de horas, este estudio no encuentra un punto de inflexión donde el daño se dispare. El impacto marginal de la primera hora es similar al de la cuarta. Esto respalda la teoría de la atención racional, según la cual los niños ajustan su esfuerzo mental. Cuando ven muchas horas, es probable que presten menos atención o realicen otras tareas simultáneamente, diluyendo tanto los beneficios como los perjuicios intensos por unidad de tiempo.

A mi juicio, lo más relevante para educadores y familias es la confirmación de que el impacto del vídeo no es intrínsecamente perjudicial, sino dependiente del contexto. Los resultados de los niños hispanos obligan a repensar las recomendaciones universales de menos pantallas. Para un niño en proceso de integración cultural, una hora de televisión puede ser una herramienta de aprendizaje social; sin embargo, para uno de clase media ya integrado, esa misma hora puede significar una oportunidad perdida de socialización real o estudio, lo que puede derivar en problemas de conducta. Lo decisivo no es sólo apagar la pantalla, sino entender qué vacío llena. Conviene que padres y educadores tomen nota: el enemigo no es el medio, sino el coste de oportunidad.

* * *

Reseña de **Alberto Palacios Abad**, doctor en Ciencias Sociales por la Universidad Carlos III de Madrid.

INNOVACIÓN EN GESTIÓN PARA SUPERAR LA BUROCRACIA Y REACTIVAR LA PRODUCTIVIDAD

■ **Publicación:** «Reversing the Productivity Slump: The Role of Management Innovation?», *Journal of Organization Design*, 14, pp. 5-13, 2025. Artículo disponible en el siguiente enlace: <https://shorturl.at/J5aHw>

■ **Gary Hamel** es profesor visitante en la London Business School y cofundador de Management Lab (MLab), desde donde investiga e impulsa la innovación en gestión y diseño organizativo.

Resumen: *El estancamiento de la productividad no se explica por la falta de nuevas tecnologías, sino por estructuras burocráticas que sofocan la innovación y desperdician el talento humano. Reducir la burocracia requiere no tanto nuevas tecnologías, sino más innovación en la gestión. Esto ayudaría a liberar hasta 18 billones de dólares en valor añadido.*

El crecimiento de la productividad por hora es lo que permite aumentar ingresos y niveles de vida, según Hamel. Entre 1947 y 2005, la productividad laboral en Estados Unidos creció a una tasa de crecimiento anual compuesta del 2,3%. Pero, desde entonces, el crecimiento se ha debilitado, estancándose en un 1,5% entre 2006 y 2022. Esto ha costado trillones en producción perdida y ha limitado el crecimiento de salarios y la capacidad de los gobiernos para financiar programas críticos, como los de atención sanitaria, energía verde, educación o infraestructuras.

Tres factores contribuyen al crecimiento de la productividad: la mejora de las competencias de la fuerza laboral, el aumento de la inversión de capital y la innovación. Los economistas utilizan la productividad total de los factores (PTF) para medir la innovación. La PTF explica cerca del 50% de los avances históricos, pero desde 2005 apenas ha crecido un 0,5% anual. Esta caída se ha reflejado en otras grandes economías (ver figura 1).

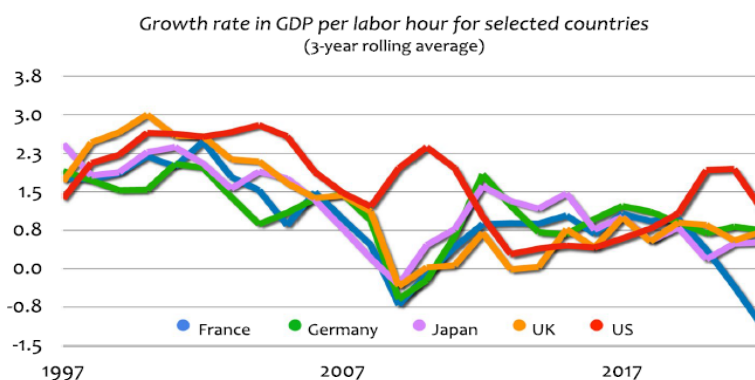


Figura 1. Tasa de crecimiento del PIB por hora trabajada para países seleccionados (promedio móvil de 3 años). Fuente: OCDE (Hamel, 2025).

Parece como si la economía global estuviera experimentando una sequía de innovación. Y, sin embargo, aunque muchas de las tecnologías que impulsaron el crecimiento de productividad a mediados y finales del siglo xx ya están en su madurez (transistor, PC, móvil, internet, entre otras), la inversión en I+D creció sustancialmente en las dos últimas décadas. Sólo en 2021, EE UU, la UE y China se gastaron un 2,7% del PIB, un aumento considerable del gasto en I+D respecto del 2000, que fue de un 1,7%. También desde el 2000 una nueva serie de tecnologías están transformando las industrias, entre ellas la 5G, computación en la nube, *blockchain*, pagos digitales, web social, IoT y vehículos eléctricos.

Tecnologías revolucionarias, empresas lentas

¿Cómo se explican la caída en las tasas de crecimiento? Hamel contrapone dos visiones. La de Robert Gordon, para quien los avances recientes son menos transformacionales que las «cinco grandes» del siglo xx: fontanería interior, electricidad, automóvil, petroquímica y telefonía. Y la de Erik Brynjolfsson y Andrew McAfee, más optimista, según la cual la actual oleada de tecnologías emergentes (edición genética, robótica e inteligencia artificial generativa) va a inaugurar un crecimiento de la productividad.

Dado el escaso dividendo de productividad obtenido en los avances previos, Hamel es escéptico ante el optimismo tecnológico. Para él, uno de los problemas reside en que las grandes empresas despliegan tecnologías de forma incremental y burocrática, sin transformaciones radicales. Les cuesta generar innovaciones que cambien las reglas del juego, y los retornos de éstas suelen ser modestos. Además, no ayuda que el 75% de las industrias estadounidenses se hayan vuelto más concentradas. Las *start-ups*, por su parte, innovan más, pero su impacto agregado es limitado.

Para revertir el estancamiento productivo, las instituciones, ya sean grandes o pequeñas, públicas o privadas, señala Hamel, deben ser más audaces y creativas, lo que requerirá «un replanteamiento radical de las estructuras y sistemas burocráticos de gestión que sustentan a la mayoría de las instituciones a gran escala».

El rol de la innovación en gestión (*management*) y el creciente lastre burocrático

La gestión, entendida aquí como «las estructuras, procesos y herramientas utilizadas para movilizar y organizar la actividad humana con fines productivos», es una tecnología clave para la productividad, ya que, sin avances en planificación, coordinación y control, no habrían sido posibles los incrementos logrados en los últimos ciento cincuenta años (ver tabla 1). La historia muestra que los grandes saltos de productividad han venido de las innovaciones organizativas: Ford y la producción en masa, DuPont y la asignación de capital y su organización «en forma M» (*M-form*), Toyota y el *lean manufacturing* o P&G y la gestión de marca. Sin embargo, en las últimas décadas el ritmo de la innovación en la gestión se ha estancado.

Esto, siguiendo los modelos de curvas S de innovación, se debe a que la burocracia gerencial está en su fase de madurez y declive. Creada para un mundo más lento y con trabajadores poco cualificados de finales del siglo xix, hoy es un freno, pues no se adapta al entorno dinámico y complejo actual. A pesar de ello, la mayoría de las organizaciones todavía se adhieren firmemente al modelo burocrático. Según el autor, los únicos avances significativos en gestión del primer cuarto del siglo xxi han sido la innovación abierta y

los equipos ágiles, ambos orientados inicialmente a mejorar la eficiencia del desarrollo de *software*.

Así pues, la burocracia también tiene costes crecientes. Es rígida, conservadora y lenta frente al cambio. Resulta preocupante, entonces, que la carga burocrática sobre la economía estadounidense haya crecido, en lugar de reducirse. Desde 1983, el número de directivos y administradores se ha duplicado, mientras que otros empleos crecieron un 40%. También desperdicia talento: sólo el 20% de los empleados globales están plenamente comprometidos, y la mayoría siente que no tiene autonomía ni capacidad para innovar.

Año	Innovaciones en gestión	Año	Innovaciones en gestión
1880	Gestión científica		Planificación estratégica
	Participación en beneficios		Planes de propiedad de acciones para empleados (ESOP)
1890	Laboratorios comerciales de I+D		Gestión de proyectos
1900	Contabilidad de costos	1960	Gestión de cuentas
	Departamentos de personal		Equipos autogestionados
	Retorno sobre la inversión (análisis)		Liderazgo servicial
1920	Organización divisional		Planificación por escenarios
	Formación directiva		Enriquecimiento del puesto de trabajo
	Análisis de flujo de caja descontado		Planificación estratégica
1930	Gestión de marcas	1970	Consortios/ecosistemas
	Control estadístico de procesos		Programas de diversidad
	Investigación operativa		<i>Benchmarking</i>
1940	Incubadoras de nuevos negocios	1980	Contabilidad basada en actividades
	Dirección por objetivos		<i>Six Sigma</i>
	Grupos T (<i>T-groups</i>)	1990	Reingeniería
1950	<i>Kaizen</i>	2000	Desarrollo de código abierto
	Análisis de carteras		Equipos ágiles
	Organización matricial		

Tabla 1. Cronología de la evolución de la innovación en gestión

Organizaciones «desviadas positivamente»

Frente al problema de la burocracia, surgen casos de organizaciones como Haier, Nucor, Buurtzorg o Svenska Handelsbanken que se desvían positivamente de los modelos tradicionales. Haier, empresa de electrodomésticos, opera a través de más de 4000 microempresas con autonomía plena y responsabilidad directa sobre su propia cuenta de resultados, coordinadas éstas mediante contratos internos y con mínimos niveles jerárquicos. Nucor, empresa siderúrgica, por su parte, se organiza en divisiones pequeñas, con un directivo por cada 140 empleados, fuerte descentralización operativa y sistemas de incentivos ligados a la eficiencia del capital. Buurtzorg basa su modelo en equipos autogestionados de enfermeros que funcionan como pequeñas unidades empresariales, con control sobre presupuestos, calidad y desempeño, apoyadas por una plataforma colaborativa. Finalmente, el banco Svenska Handelsbanken delega la toma de decisiones clave en sucursales locales

concebidas como centros de beneficios independientes, lo que refuerza la calidad crediticia, el control de costes y la responsabilidad individual.

Estas empresas pioneras «postburocráticas» comparten rasgos comunes: operan con unidades pequeñas, alta autonomía, mínima jerarquía y mecanismos de coordinación colaborativos. Su experiencia sugiere que es posible combinar una productividad superior con mayores niveles de compromiso humano y sostenibilidad en el desempeño.

El dividendo de productividad tras acabar con la burocracia

En las economías avanzadas, cerca de un tercio del tiempo laboral se dedica a tareas burocráticas y, según Management Lab, al menos la mitad de ese esfuerzo no genera valor. En un escenario en el que la burocracia se redujera un 50 % y ese tiempo se reasignara a actividades productivas, sus estimaciones apuntan a un aumento de unos 10 billones de dólares en la producción de la OCDE. A ello se sumaría el impacto de un mayor compromiso laboral: Gallup calcula que una fuerza laboral más comprometida podría añadir otros 8,1 billones de dólares. En conjunto, romper con la burocracia podría generar un dividendo de productividad superior a los 18 billones de dólares: el tamaño de la economía de la UE.

Por dónde empezar la transformación

Aunque sustituir la burocracia por algo mejor no es fácil, sí es posible. La experiencia sugiere que hay tres elementos clave: 1) Motivación: visibilizar los costes ocultos de la burocracia, por ejemplo, con el Bureaucracy Mass Index, una encuesta diseñada para ayudar a las organizaciones a calibrar y comparar el grado en que sufren de *bureausclerosis*. 2) Modelos: aprender de casos postburocráticos y de «patrones recurrentes» como pocas capas jerárquicas, unidades pequeñas y autónomas, coordinación por colaboración o incentivos ligados a valor creado. 3) *Mindsets* (mentalidad): cambiar la visión de las personas como «recursos» para verlas como fines en sí mismas (ejemplos de inspiración kantiana, Haier y Buurtzorg).

En definitiva, la clave no reside en las nuevas tecnologías, sino en una revolución en la innovación en la gestión, que libere la iniciativa y creatividad de los trabajadores y vuelva a situar a las organizaciones al servicio de las personas y la sociedad. El freno no está en la ciencia o la tecnología, sino en la incapacidad de las grandes organizaciones para reinventar su gestión.

Comentario

Hamel afronta la ralentización del crecimiento de la productividad laboral desde la óptica del diseño organizacional y de la innovación en gestión. Su tesis es que, para revertir el bajón de productividad, hace falta dicha innovación (organizacional/gerencial) a gran escala, porque la burocracia está «agotada» como tecnología dominante. Se apoya en casos de éxito (desviaciones positivas) como Haier, Nucor, Buurtzorg o Svenska Handelsbanken, que muestran alternativas postburocráticas basadas en menos capas jerárquicas, unidades pequeñas con autonomía y responsabilidad directa sobre resultados, así como mecanismos de coordinación más colaborativos.

Mientras, la mayoría de las organizaciones sigue invirtiendo en perfeccionar la burocracia, una tecnología organizativa de gestión madura. El retorno cae, y el lastre burocrático aumenta; por eso la adopción de nuevas tecnologías (IA, *cloud*...) no se traduce automáticamente en productividad. Muchas organizaciones «optimizan lo existente» frente a los pioneros postburocráticos, que «reinventan la forma de trabajar y de reorganizarse». El caso de Haier (ver ODLI n.º 73) es paradigmático, porque lo ha hecho varias veces.

La burocracia que critica Hamel equivaldría a privilegiar en el diseño organizacional los mecanismos de Mintzberg de supervisión directa y estandarización de procesos/*outputs* más allá de su dominio legítimo. Cuando el trabajo es realmente complejo, ese exceso impide lo que éste denomina «ajuste mutuo». Desde esta perspectiva, las propuestas de Hamel pueden leerse como rediseños organizativos que devuelven peso a la autonomía, la coordinación lateral y la estandarización de habilidades, en detrimento de procesos rígidos.

Las fortalezas de Hamel (centrarse en la innovación de gestión y el diseño a nivel organizacional) son también sus límites. Otros autores apuntan a factores adicionales: problemas de medición de la innovación y costes de transición (Brynjolfsson, Rock y Syverson y Bessen), la subestimación del valor de los intangibles, del trabajo no remunerado desplazado hacia los hogares y consumidores y de actividades facilitadas por lo digital (Diane Coyle), o cambios en el régimen de demanda del consumo masivo a patrones más fragmentados (Sun Liping). Y, como subraya Carlota Pérez, el desfase entre la revolución tecnológica y la adaptación de las instituciones heredadas del paradigma anterior. Estos enfoques sugieren que el estancamiento de la productividad es un fenómeno multicausal y multiescala. Exige repensar, además de la coordinación organizativa, el régimen de demanda, la regulación (sin tratar en el texto), las instituciones del nuevo paradigma y los sistemas de medición del valor económico.

Pero, si nos quedamos sólo en el artículo de Hamel, la conclusión principal es que, para que la productividad vuelva a despegar, hace falta una nueva curva S en gestión que sustituya a una burocracia ya en fase de madurez y declive.

* * *

Reseña de **Gloria Álvarez Hernández**, profesora de estrategia e innovación en la Universidad Carlos III de Madrid, además de investigadora y directora del Observatorio de las Ideas.

EL FIN DEL PROGRESO: INNOVACIÓN, INSTITUCIONES Y ESTANCAMIENTO

Carl Benedikt Frey, *How Progress Ends: Technology, Innovation, and the Fate of Nations* («El fin del progreso: tecnología, innovación y el destino de las naciones»), Princeton University Press, 2025, 552 págs.

Por **Paula Oliver Llorente**

How Progress Ends parte de una pregunta central que atraviesa la historia económica y política: por qué el progreso tecnológico, motor último del crecimiento sostenido, surge, se acelera, se estanca o incluso colapsa en distintas sociedades y momentos históricos. Frente a explicaciones monocausales que atribuyen el progreso a la cultura, al mercado o al Estado, el texto propone un marco dinámico que combina tecnología, instituciones y poder. Frey se apoya en un repaso histórico de las trayectorias económicas de las principales potencias innovadoras de los últimos siglos, incluidas Reino Unido, Alemania, Japón, Rusia, Estados Unidos o China. Su argumento fundamental es que no existe un modelo universal y atemporal de progreso y, por tanto, tampoco una convergencia natural hacia un modelo óptimo de organización económica. Las configuraciones políticas y económicas que permiten avances rápidos en una fase determinada pueden convertirse, con el tiempo, en obstáculos estructurales que lleven al estancamiento de la innovación y, como resultado, del crecimiento y liderazgo económico. El progreso es contingente, frágil y profundamente dependiente de la capacidad de las sociedades para adaptar sus instituciones cuando cambian las exigencias tecnológicas.

Progreso tecnológico: ¿hacia la convergencia o la frontera tecnológica?

El libro parte de dos premisas fundamentales. La primera es que el progreso tecnológico no es ni automático ni irreversible. La segunda puede resumirse parafraseando el lema electoral de Clinton en los años noventa del siglo pasado: «Son las instituciones, estúpido». Según Frey, las instituciones configuran los incentivos, las relaciones de poder, los flujos de conocimiento y las condiciones para la experimentación, lo que favorece bien la innovación, bien la persistencia del *statu quo*.

A partir de estas premisas, el autor distingue entre dos grandes tipos de progreso tecnológico, cada uno asociado a configuraciones institucionales distintas. Por un lado, el progreso orientado a la convergencia, cuyo objetivo es alcanzar el nivel tecnológico de los países líderes. Por otro, el progreso en la frontera tecnológica, centrado en la generación de conocimiento nuevo y la exploración de trayectorias inciertas. Aunque ambos procesos suelen agruparse bajo el término genérico de innovación, responden a lógicas económicas, políticas e institucionales profundamente diferentes.

El progreso de convergencia se basa en la explotación de tecnologías ya existentes mediante su adopción, adaptación y difusión. En este contexto, la meta es conocida, y el desafío principal no consiste en inventar, sino en coordinar recursos, construir infraestructuras, formar mano de obra técnica y superar la resistencia de intereses establecidos. Históricamente, este modelo ha sido compatible con altos niveles de centralización política y económica, así como con un papel activo del Estado. La industrialización tardía de

Alemania, la modernización japonesa tras la Restauración Meiji, la industrialización soviética o el ascenso de Corea del Sur y China en la segunda mitad del siglo xx ilustran cómo la movilización centralizada y la capacidad burocrática pueden generar avances rápidos cuando el objetivo es cerrar brechas tecnológicas conocidas.

En contraste, el progreso en la frontera tecnológica exige entornos institucionales más abiertos y fragmentados. Casos como Estados Unidos a finales del siglo xix o el ecosistema de Silicon Valley en las décadas de 1970 y 1980 muestran cómo la competencia entre actores privados, la descentralización de decisiones, la movilidad del talento y un acceso relativamente abierto al conocimiento favorecen la exploración tecnológica. Este modelo, sin embargo, suele generar tensiones sociales significativas, ya que la innovación disruptiva amenaza posiciones establecidas y redistribuye el poder económico.

El análisis histórico demuestra que uno de los errores más frecuentes de los países innovadores es la inercia institucional. Las instituciones diseñadas para un tipo de progreso tienden a persistir incluso cuando dejan de ser adecuadas para el nuevo contexto tecnológico. Cuando esto ocurre, el progreso se ralentiza y puede incluso revertirse, dando lugar a largos períodos de estancamiento y pérdida de liderazgo.

Los casos de Japón y Corea del Sur tras la Segunda Guerra Mundial ilustran bien esta dinámica. Ambos países construyeron modelos de desarrollo dirigidos por el Estado, basados en una estrecha coordinación entre burocracias económicas y grandes conglomerados empresariales, los *keiretsu* en Japón y los *chaebol* en Corea. Este enfoque permitió una rápida convergencia mediante la transferencia tecnológica, el liderazgo en tecnologías de proceso y el aprovechamiento de economías de escala. Sin embargo, el éxito de estos modelos generó estructuras jerárquicas y barreras de entrada que dificultaron la innovación radical necesaria en la era de la informática y el *software*.

El caso opuesto fue el del Reino Unido. Su modelo descentralizado de innovación, basado en inventores individuales y adecuado para la primera Revolución Industrial, se convirtió en una desventaja durante la segunda. Las nuevas tecnologías, como el ferrocarril o la industria química, requerían sistemas educativos técnicos avanzados, integración industrial y planificación estatal de infraestructuras. La incapacidad de Gran Bretaña para adaptar sus instituciones la dejó en peor posición que países como Alemania, cuyo modelo más centralizado y burocrático estaba mejor alineado.

Dimensiones diferenciadoras de los regímenes institucionales del progreso

La convergencia tecnológica y el avance en la frontera requieren arquitecturas institucionales claramente diferenciadas. Cada una responde a lógicas distintas de progreso y resulta funcional en contextos tecnológicos específicos. Estas diferencias pueden sintetizarse en cuatro dimensiones principales.

La primera es la función del Estado. En los modelos de convergencia, el Estado actúa como coordinador y movilizador del proceso innovador. Su papel consiste en fijar una dirección clara mediante la identificación de tecnologías existentes, la priorización de sectores y la concentración de recursos para acelerar su adopción. Esta función resulta adecuada cuando el objetivo es cerrar brechas tecnológicas conocidas y explotar trayectorias ya probadas. En los modelos orientados a la frontera tecnológica, en cambio, el Estado debe desempeñar un papel distinto: en lugar de dirigir el proceso innovador, actúa como árbitro y facilitador de un ecosistema diverso y competitivo. La intervención selectiva en tecnologías o sectores pierde eficacia en este contexto, ya que tiende a sesgar las trayectorias tecnológicas y a reducir el espacio para la experimentación.

La segunda dimensión es el grado de centralización política y económica. La convergencia se beneficia de altos niveles de centralización, con grandes empresas y conglomerados capaces de coordinar inversiones, reducir costes de transacción y avanzar rápidamente en trayectorias tecnológicas conocidas. Sin embargo, en la frontera tecnológica esta misma centralización se convierte en un obstáculo. El progreso depende de la dispersión de decisiones, de la coexistencia de múltiples actores y de la exploración simultánea de distintas apuestas tecnológicas. La descentralización aumenta la probabilidad de descubrimientos relevantes y reduce el riesgo de errores sistémicos derivados de decisiones concentradas.

La tercera dimensión es la relación entre el Estado y el sector privado. En la convergencia, esta relación adopta una forma de simbiosis o partenariado. Grandes empresas reciben apoyo, protección y acceso preferente a recursos a cambio de cumplir objetivos definidos políticamente. Este esquema es funcional para explotar economías de escala y ejecutar inversiones intensivas en capital. En la frontera tecnológica, por el contrario, el progreso requiere competencia intensa, entrada constante de nuevos actores y una elevada rotación tanto de empresas como de talento. La protección de los agentes ya establecidos, que tenía sentido en fases anteriores, pasa a bloquear la innovación disruptiva.

La cuarta dimensión es el sistema educativo y de producción de conocimiento. Para la convergencia, resulta suficiente un sistema orientado a la formación masiva de técnicos, ingenieros y gestores capaces de implementar tecnologías existentes, donde la estandarización y la jerarquía favorecen la productividad y la coordinación. Para alcanzar la frontera tecnológica, en cambio, se requieren instituciones educativas que fomenten la autonomía intelectual, la crítica y la interdisciplinariedad. La innovación avanzada depende más de la diversidad cognitiva que de la mera acumulación de habilidades técnicas, algo que históricamente ha sido difícil de sostener en sistemas altamente jerárquicos o autoritarios.

Determinantes del tránsito de la convergencia a la frontera

Como se ha señalado, los modelos de innovación y progreso no son universalmente aplicables. Su eficacia depende del contexto tecnológico e institucional en el que operan. La principal dificultad no reside en el funcionamiento de los regímenes de convergencia o de frontera por separado, sino en el tránsito entre ambos. Esta transformación no es automática ni está garantizada: depende de una constelación de factores políticos, sociales, económicos e incluso internacionales, que condicionan la capacidad de adaptación de un país. El análisis histórico que desarrolla Frey demuestra, de hecho, que esta transición es infrecuente y especialmente compleja incluso en economías avanzadas.

Uno de los determinantes centrales es la autonomía del Estado frente a intereses particulares, en especial frente a las coaliciones rentistas que tienden a formarse durante los procesos de convergencia. Los regímenes de convergencia suelen generar grandes actores económicos con fuertes vínculos políticos, cuya rentabilidad depende de la continuidad del modelo existente y del mantenimiento de barreras de entrada. La historia económica ofrece numerosos ejemplos de estas dinámicas, desde los gremios europeos del siglo XVIII hasta los carteles industriales alemanes de principios del siglo XX, los *trusts* estadounidenses o, más recientemente, las grandes empresas tecnológicas. Cuando el crecimiento se ralentiza y la posibilidad de innovación disruptiva amenaza las posiciones dominantes, estos actores intensifican su capacidad de bloqueo para evitar la reasignación de recursos hacia actividades más inciertas. Sin capacidad estatal para disciplinar o desmantelar estas coaliciones, la transición hacia la frontera tecnológica queda estructuralmente bloqueada.

Otro determinante clave es la capacidad de gestionar el conflicto distributivo. El paso hacia la frontera tecnológica implica destrucción creativa, pérdida de estatus para actores

consolidados y cambios profundos en la asignación de recursos. Estos procesos generan tensiones sociales que, si no se canalizan institucionalmente, pueden traducirse en oposición abierta al cambio. El caso de los luditas ingleses a comienzos del siglo XIX ilustra cómo la transformación tecnológica representa una amenaza para ciertos sectores de la población y que, por tanto, se necesitan mecanismos para absorber esos costes.

La estructura de incentivos políticos también desempeña un papel decisivo. La innovación en la frontera exige asumir elevados niveles de incertidumbre, aceptar tasas de fracaso significativas y sostener inversiones cuyos beneficios se materializan a largo plazo. Muchos sistemas políticos, tanto democráticos como autoritarios, están mal adaptados a este tipo de apuestas, ya que tienden a premiar resultados visibles a corto plazo y a penalizar el error. En estos contextos, los gobiernos suelen optar por prolongar modelos de convergencia, incluso cuando sus rendimientos se agotan.

Otro elemento fundamental es el sistema de producción de conocimiento. La transición hacia la frontera no depende únicamente de altos niveles educativos o de inversión en investigación, sino de la existencia de instituciones educativas y científicas con autonomía, competencia interna y capacidad para generar conocimiento no alineado con prioridades políticas o empresariales inmediatas. Los sistemas excesivamente jerárquicos o instrumentalizados para objetivos de convergencia carecen de la flexibilidad necesaria para sostener la innovación avanzada.

Finalmente, la capacidad burocrática y administrativa del Estado constituye una condición necesaria, aunque no suficiente, para la transición. Frey subraya que, sin una burocracia profesional, seleccionada por mérito, con competencias técnicas elevadas y capacidad para diseñar, implementar y evaluar políticas complejas, la transición es inviable. Reformar instituciones, aplicar normas, proveer bienes públicos de manera sostenida y absorber los costes de la exploración tecnológica requiere un Estado con gran capacidad administrativa. Sin embargo, incluso Estados burocráticamente competentes pueden quedar atrapados en modelos agotados si el resto de los determinantes no se alinean.

El fin del progreso aplicado a la inteligencia artificial y al dilema chino

Por último, tras concluir el repaso histórico de las trayectorias y liderazgos tecnológicos de los últimos siglos, Frey introduce dos casos de estudio contemporáneos a los que aplica el mismo marco analítico desarrollado a lo largo del libro. Uno se centra en una innovación concreta, la inteligencia artificial (IA), y el otro en un país que se enfrenta a una transición crítica de su modelo de progreso, China.

El texto cuestiona de forma explícita la idea, ampliamente extendida, de que la inteligencia artificial constituya necesariamente una ruptura histórica comparable a grandes revoluciones tecnológicas del pasado. La IA se presenta, ante todo, como una tecnología orientada a imitar, ampliar y automatizar capacidades humanas ya existentes, especialmente de carácter cognitivo. Su impacto potencial reside principalmente en la mejora de la productividad del trabajo humano, pero dentro de límites relativamente acotados. A diferencia de otras tecnologías que abrieron sectores completamente nuevos o transformaron radicalmente la organización económica, la IA tiende a optimizar procesos, reducir costes y acelerar tareas conocidas. Por ello, sus efectos agregados sobre la productividad pueden ser relevantes, pero no necesariamente disruptivos, sobre todo cuando se concentran en actividades ya maduras.

Las dinámicas recientes del ecosistema de innovación en IA refuerzan este diagnóstico. Tras el lanzamiento de ChatGPT en 2023, el protagonismo casi exclusivo de los grandes modelos de lenguaje, basados fundamentalmente en técnicas estadísticas y en la recombi-

nación de enormes volúmenes de datos existentes, ha favorecido una trayectoria de convergencia tecnológica más que de diversificación y exploración. La apuesta masiva por los LLM (modelo de lenguaje grande) beneficia a actores con acceso a grandes cantidades de capital, datos y capacidad de cómputo, al tiempo que margina a *start-ups* y a trayectorias alternativas potencialmente más transformadoras. El resultado es un ecosistema menos plural, más repetitivo y crecientemente dominado por empresas establecidas, lo que reduce la probabilidad de innovaciones radicales fuera del paradigma dominante.

Este marco resulta especialmente relevante para entender el dilema de modelo de progreso al que se enfrenta China. Desde Deng Xiaoping, el país ha adoptado un modelo de convergencia muy exitoso, basado en apertura controlada, la transferencia tecnológica, la integración en la economía global y una estrecha articulación entre el Estado y grandes empresas públicas y privadas. La configuración de lo que se ha denominado «Chimerica» ha permitido combinar el dinamismo productivo chino con la demanda, la tecnología y el sistema financiero estadounidenses. Sin embargo, este modelo muestra signos claros de agotamiento en un contexto en el que tanto Estados Unidos como China presentan síntomas de estancamiento estructural.

En este contexto, la IA encaja bien con el régimen de progreso chino basado en escala, coordinación estatal y concentración empresarial. Pero precisamente por ello no resuelve el problema central del país: la transición hacia un régimen de innovación de frontera genuinamente abierto y creativo. El Partido Comunista chino se enfrenta así a una disyuntiva estructural. Puede permitir la emergencia de una oligarquía tecnológica con mayor autonomía, asumiendo una pérdida de control político, o reforzar la autocracia, subordinando la innovación a objetivos de seguridad y control. La trayectoria seguida por el régimen de Xi Jinping apunta claramente hacia esta segunda vía, lo que puede sostener la convergencia tecnológica, pero a la vez dificulta de forma estructural un liderazgo tecnológico sostenido en la frontera.

* * *

Carl Benedikt Frey es profesor asociado de IA y Trabajo en el Oxford Internet Institute y profesor visitante en la Oxford Martin School, ambos en la Universidad de Oxford. También es miembro del Mansfield College, el Institute for New Economic Thinking de Oxford y del Departamento de Historia Económica de la Universidad de Lund. Entre sus libros destaca *The Technology Trap: Capital, Labour, and Power in the Age of Automation* (Princeton).

Paula Oliver Llorente es ayudante de investigación para la Unión Europea en el Real Instituto Elcano y graduada de máster del Colegio de Europa.

LA GRAN TRANSFORMACIÓN GLOBAL

Branko Milanovic, *The Great Global Transformation. National Market Liberalism in a Multipolar World* («La gran transformación global. Liberalismo nacional de mercado en un mundo multipolar»), Allen Lane, 2025, 269 págs.

Por **Ricardo Dudda**

Branko Milanovic es economista y una de las voces más autorizadas sobre la desigualdad global y el capitalismo contemporáneo. Entre otros muchos libros, destaca *Capitalismo nada más* (Taurus, 2020), donde hace un profundo análisis sobre las transformaciones de la economía global, con un foco especial en el relativo declive de Occidente y el surgimiento de China. En su nueva obra, *The Great Global Transformation*, profundiza en su análisis sobre la gran convergencia económica global: el retroceso de Occidente y el auge de Asia están volviendo el mundo más homogéneo. En él, explora además dos desarrollos que, bajo su punto de vista, inauguran el fin del neoliberalismo. En primer lugar, el auge y consolidación de Asia, y en particular de China: «El auge de Asia representa un retorno a la distribución del poder económico que existía antes de la Revolución Industrial», escribe el autor. En segundo lugar, aborda el surgimiento de una nueva élite plutocrática en Estados Unidos y China: «Estas nuevas élites surgieron y alcanzaron el poder gracias al neoliberalismo global, y su éxito creó las condiciones para su declive». Es la paradoja central del libro. A esa nueva élite (y de ahí el subtítulo del libro) la denomina «liberalismo nacional de mercado»: «Conserva las características clave del neoliberalismo en el ámbito del mercado interno, pero abandona su internacionalismo y, a menudo, incluso la aplicación del liberalismo a las cuestiones sociales internas». La combinación del auge de Asia y la concentración de la riqueza en una élite plutocrática en Occidente está acabando con el mundo económico que conocíamos.

El auge de Asia

En el primer capítulo, el autor hace un análisis del nuevo orden económico global. Para ello, analiza de dónde venimos. Durante los llamados «treinta gloriosos», las tres décadas de crecimiento de Occidente tras la Segunda Guerra Mundial, China estaba totalmente ausente. Era el 24 % de la población mundial pero sólo el 2 % del PIB global. El «segundo mundo», esencialmente la Unión Soviética y sus satélites, representaba únicamente el 13 % del PIB global, frente al 62 % del «primer mundo». En los años setenta, las cosas comenzaron a cambiar. Occidente abandonó el intervencionismo estatal, movido por la crisis energética de 1973-74 y la estanflación, y se desplazó hacia el neoliberalismo y la desregulación. Se produjo entonces una inversión: el crecimiento se estancó y, al mismo tiempo, aumentó la desigualdad. En China, en cambio, comenzó el auge. Entre 1978 y 2022, su PIB per cápita creció de media un 8,1 % cada año. «Nunca en la historia tantas personas habían mejorado tanto sus ingresos durante un período tan largo e ininterrumpido», escribe Milanovic. Nunca antes el primer mundo había tenido un enemigo económico tan poderoso. Sin embargo, a nivel político la cosa es muy diferente. China no es la Unión Soviética. No le interesa exportar su modelo, que no está muy definido, y tampoco ha sido replicado. China carece de *soft power* que vaya más allá de su peso económico.

Milanovic se centra especialmente en la convergencia económica, y no tanto en las cifras absolutas. Es ahí donde se ven los cambios más radicales. Por ejemplo, el tamaño de

la economía de la India y del Reino Unido era casi similar a mediados de los años setenta; ahora la economía india es cuatro veces mayor que la de su antigua metrópoli.

Para profundizar en las comparaciones, usa la variable «pico de renta relativo», que consigue comparando el PIB per cápita de cada país con la media global: ¿en qué año alcanzó su máximo el PIB per cápita de un país, expresado como ratio con respecto al PIB per cápita medio mundial? Todos los países asiáticos están en su pico hoy. China lo alcanzó en 2022, igual que Vietnam o Bangladés. Si miramos los países de Occidente, su pico relativo fue hace décadas: Estados Unidos y Canadá en 1952, Alemania y Japón en 1992, Italia en 1995, Reino Unido en 2003.

Lo fascinante del caso asiático es que, tanto en términos absolutos como relativos, su aumento de riqueza es considerable. Se ha producido una convergencia entre países asiáticos, con un descenso de la desigualdad entre países, y un aumento de la riqueza, incluso si tenemos en cuenta el crecimiento de la población, que contribuye considerablemente al crecimiento del PIB.

¿Esto significa que Estados Unidos está en un proceso de decadencia? Milanovic cuestiona ese discurso. China superó en 2015 a Estados Unidos en PIB medido en PPA (paridad de poder adquisitivo), pero no en PIB a precios de mercado. China no tiene ningún aliado «oficial», y Rusia sólo tiene a Bielorrusia. Estados Unidos sigue teniendo 750 bases militares en 80 países, frente a 3 chinas y 3 rusas. También hay que tener en cuenta que el dominio global de Estados Unidos en los años cincuenta, cuando era una potencia incontestable (es la vara de medir que usan muchos para hablar de «declive» estadounidense), estaba marcado por una Europa, una Unión Soviética y un Japón devastados. Por eso no sorprende que representara el 40 % de la producción mundial.

La convergencia que se está produciendo está creando una nueva clase media global. Obviamente, ésta es mucho más pobre que la de los países ricos. Pero el cambio es radical. La renta per cápita de la clase media global oscila entre los 2600 y los 3900 dólares (PPA). «Por primera vez en doscientos años, la distribución mundial de los ingresos se asemeja a la de los ingresos que suele observarse en los distintos países». La renta media estadounidense es 4,6 veces superior a la china (todo en términos de PPA). Pero, en 1988, la diferencia era enorme: 18 a 1. ¿Cuándo se producirá el *sorpasso*? Hay muchas variables que tener en cuenta. Milanovic especula que «en términos de ingresos personales reales, el momento en el que el número de chinos acaudalados pueda llegar a ser aproximadamente igual al número de estadounidenses acaudalados tardará, según las hipótesis razonables actuales, entre una generación y una generación y media». Pero son sólo especulaciones. Lo importante es la convergencia tan rápida en tan pocas décadas: desde la muerte de Mao, China ha acortado en dos tercios la distancia que le separa de Estados Unidos.

Convergencia y conflicto

¿El comercio trae la paz? En una época de guerras comerciales, Milanovic analiza esa premisa habitual de la economía neoclásica, que proviene de los fisiócratas, de Montesquieu y Adam Smith. El primero pensaba que el comercio libre traía la paz porque moderaba las pasiones más radicales: los países descubrían que era más rentable el intercambio pacífico que la conquista violenta de los recursos. Adam Smith matizaba esa propuesta: pensaba que el comercio homogeneizaba a los países, que acababan pareciéndose más económica y militarmente, lo que desembocaba en una especie de *statu quo* y equilibrio de potencias. La teoría de Lenin y Rosa Luxemburgo es muy diferente: capitalismo e imperialismo van de la mano, porque la disputa por los recursos necesarios para la adquisición de riqueza desemboca en conflicto. La posición intermedia de Joseph Schumpeter es quizá la más interesante: el capitalismo no desemboca necesariamente en conflicto imperialista, como señalaban los

pensadores comunistas, siempre y cuando no tenga tendencias monopolistas, pero, como el capitalismo tiende al monopolio, el monopolio sí que desemboca en conflicto.

Milanovic analiza el conflicto comercial entre Pekín y Washington a partir de estas coordenadas. Según varios autores, el modelo de crecimiento chino «necesita de una expansión en los mercados extranjeros para exportar e invertir. Para ello, debe desplazar a otras potencias imperiales. La causa fundamental del conflicto con otras naciones radica nuevamente en el desequilibrio interno. Si China (cuyo consumo como porcentaje del PIB es extraordinariamente bajo) pudiera aumentar el consumo interno, no necesitaría ir tras los mercados extranjeros y no se vería envuelta en la competencia interimperial». ¿Por qué el consumo interno chino es tan bajo? Hay varias razones. Una de ellas tiene que ver con las empresas estatales, que se han acostumbrado a la búsqueda de beneficios en el extranjero y su legitimidad descansa en esa prosperidad exterior que han conseguido; otras teorías hablan de que la expansión económica es una especie de objetivo geopolítico más que económico (como demuestran iniciativas como la Belt and Road Initiative). Esta expansión china tiene su efecto en Estados Unidos. Buena parte del descontento que ha llevado al poder a líderes como Trump tiene que ver con los «perdedores de la globalización» y el vaciamiento de la clase media. Por eso surge un sentimiento antichino en el populismo estadounidense.

Las élites

En este capítulo, Branko Milanovic explora con más profundidad una de las teorías que desarrollaba en su libro *Capitalismo, nada más*, lo que él denomina «homoploutia». El concepto describe a aquellos individuos que son ricos tanto en capital como en trabajo. «Se trata de una nueva evolución del capitalismo, que difiere considerablemente del capitalismo clásico, en el que las personas que poseían activos (y, por lo tanto, obtenían grandes ingresos del capital) rara vez trabajaban. La nueva élite también es meritocrática, como demuestra el hecho de que tengan altos ingresos laborales y, por lo tanto, puestos de trabajo altamente cualificados, y que, en la mayoría de los casos, hayan asistido a escuelas prestigiosas y costosas. Así pues, la nueva élite combina la propiedad de activos con el credencialismo de altos niveles de educación». Imagina qué ocurriría si los más ricos del mundo en capital fueran a la vez los trabajadores más ricos. Se volvería una clase inmune a las fluctuaciones del mercado de capitales y del mercado de trabajo. El eterno conflicto entre capital y trabajo casi desaparecería, al menos entre las élites. Es un fenómeno, dice el autor, que sorprendería hasta a Karl Marx. También es un fenómeno ideológico interesante: estas élites se convencen de que su estatus y riqueza provienen de su trabajo duro, es decir, de la meritocracia, cuando en muchas ocasiones las credenciales no son más que una manera de justificar una riqueza que no proviene del trabajo, sino de los ingresos del capital y el rentismo. Son unas élites, como dice Milanovic, más *folksy*, más terrenales, y no la burguesía y la aristocracia de antes.

Para explicar el estudio de las élites en Estados Unidos, vuelve a la obra de James Burnham *Managerial Revolution*. Para este autor, que publicó su libro en 1941, el capitalismo estaba siendo sustituido por el *managerialism*, un nuevo sistema en el que el capital privado es nacionalizado (o controlado) y la clase dominante son los gestores y tecnócratas que dirigen las empresas estatales o las empresas cercanas al Estado, y los capitalistas tienen menos poder. Para el autor, ejemplos de *managerialism* eran la Unión Soviética, la Alemania nazi y los Estados Unidos de Roosevelt y el New Deal. Es un fenómeno de lo que en la época se estudió como «sociedades industriales». En éstas, la gestión era la misma tanto en el capitalismo como el socialismo, y el rol de los profesionales era imprescindible, dados los avances de la tecnología. La ideología era lo de menos. Los gestores de estas sociedades, tanto públicas como privadas, no solían convertirse en capitalistas ricos. Es obvio que la tesis de Burnham no se sostuvo en el tiempo, pero a Milanovic le sirve para reflexionar sobre las élites actuales:

en el siglo XXI: la clase *managerial* no surge en oposición a los propietarios del capital, como ocurría en los casos que menciona Burnham, sino que se fusiona con ellos y crea un nuevo capitalismo. Es un fenómeno que se produce en paralelo al de la homoploutia.

Milanovic analiza el caso chino. Su tesis es interesante: en el capitalismo occidental, la homoploutia es una combinación de riqueza de capital y credenciales y educación «meritocrática». En China, en cambio, la parte de credenciales tiene que ver con la cercanía al Partido Comunista. Si en EE UU la entrada a la aceptabilidad de las élites es una educación en la Ivy League, en China es un carné del partido. Aunque éste sigue siendo central en la creación de riqueza, el número de capitalistas que no han hecho su riqueza al calor del partido es cada vez mayor. La élite del país ha pasado de estar formada, en los años noventa, de oficiales gubernamentales y trabajadores cualificados a, en 2018, por profesionales y empresarios.

Liberalismo nacional de mercado

En este capítulo, el autor analiza varias reacciones al mayor dominio de los ricos en Occidente, China y Rusia. En Occidente se ha vertebrado a través del populismo (Trump), en China a través del endurecimiento del poder burocrático del partido comunista (con las campañas anticorrupción que inició Xi Jinping desde su llegada al poder), y en Rusia con el mayor poder de los servicios de seguridad (para contrarrestar el poder de los oligarcas). Los tres son intentos de poner límites a las élites capitalistas globalizadas. Milanovic habla del fin de la era neoliberal y del surgimiento de lo que denomina «liberalismo nacional de mercado». No es un intento de sustituir el dominio global del neoliberalismo. Es más una lógica defensiva. Es mercantilismo (guerras comerciales, *friend-shoring*, bloques comerciales, aranceles) en el exterior y liberalismo económico en el interior. «El enfoque mercantilista del comercio exterior y la visión de los mercados como meros terrenos de disputa y combate es algo que podemos definir como una visión “empresarial” de la economía: considera la actividad económica como una lucha permanente y no ve la “mano invisible” del mercado que concilia los distintos intereses». Por eso la ha defendido tanto Trump, que gobierna igual que un empresario. «En lugar de globalización, hay guerras de aranceles y zonas de exclusión económica; en vez de que la economía esté alejada de la política, vuelven las sanciones y las políticas industriales motivadas; en vez de movilidad global, hay muros y vallas; en vez de cosmopolitismo, vuelve el nacionalismo. Pero, en los mercados internos, como muestra el trumpismo económico, siguen algunos aspectos del neoliberalismo: bajos impuestos a los ricos y a las herencias, preferencia de los ingresos del capital frente a los del trabajo, desregulación, gasto estatal limitado, no hay intervencionismo».

Las reflexiones de Milanovic sobre Donald Trump son muy diferentes a las del *establishment* mediático estadounidense y occidental. Defiende la ideología de «America First»; cree que la alternativa del «excepcionalismo estadounidense» (promover la democracia en el mundo incluso con las armas) es peor. Trump cree que dirigir un país es dirigir una empresa: en ella los subalternos no tienen apenas voz. «Trump derribó el telón que separa a los ciudadanos, los espectadores del juego político, de los gobernantes, y mostró las intrigas, el intercambio de favores y el uso del cargo público para obtener beneficios privados de una manera abierta y descarada, a la vista de todos los que asisten al espectáculo. Mientras que en administraciones anteriores, acciones ilegales y semilegales [...] se llevaban a cabo con discreción y cierto decoro, con el telón bajado para que los espectadores no pudieran ver ni participar en las malas prácticas, ahora se hace a la vista de todos. Así pues, fue gracias a Trump como pudimos ver la corrupción que se esconde en el corazón del proceso político estadounidense».

¿Cómo se desarrolla el fin del neoliberalismo en China? Para explicar su tesis, Milanovic habla del supuesto «retorno al comunismo» que se produjo en China con Xi Jinping.

En realidad, es una reacción al creciente poder de los capitalistas en un sistema de «capitalismo político» en el que «el Estado no debe permitirse ser cooptado o “contaminado” por los intereses capitalistas». Milanovic cree que el sistema chino es como la NEP de Lenin (la Nueva Política Económica), el breve período de apertura capitalista en la URSS tras el fin de su guerra civil en el que «los capitalistas tuvieron vía libre en prácticamente todos los ámbitos de la economía, pero la política y los sectores estratégicos de la economía se reservaron para el Estado». Los capitalistas proporcionan el combustible y el motor, pero el partido controla el timón. Para el autor, el intento de mayor control de Jinping, en comparación con sus predecesores, sobre todo Hu Jintao (que permitió un crecimiento descontrolado de los capitalistas), es el equivalente al populismo *antiestablishment* de Occidente: hay que controlar los excesos de los ricos. El modelo chino de capitalismo de Estado, dice Milanovic, debe alternar períodos de apertura capitalista y de cierre comunista. Así, estudia con detenimiento los escritos de Xi Jinping. Al presidente chino no le preocupa tanto que China se convierta en un régimen liberal, o incluso socialdemócrata, sino en un régimen nihilista, dirigido por una élite cínica sin ideología ni visión de Estado, como ocurrió en Rusia tras la caída de la URSS.

Nacionalismo, codicia y propiedad

Concluye el libro diciendo que estos tres factores definen nuestra época y seguirán haciéndolo. Comienza con la propiedad y la creciente mercantilización de productos que antes no estaban en el mercado, y la consiguiente creación de leyes de propiedad sobre esos productos. Habla de la *gig economy*, de la IA, de la propiedad intelectual. Hay un aumento de «cosas» en el mundo y un incremento también de «propiedades» de las que extraer rentas. «El capitalismo se desarrolla horizontal y verticalmente», escribe. «El desarrollo horizontal es la expansión del capitalismo y de la mercantilización a las nuevas áreas geográficas donde antes existían otros modos de producción (tradicional, semifeudal o socialista). Al incluir nuevos territorios dentro de su dominio, el capitalismo lucha contra la tendencia a la caída de la tasa de ganancia y amplía su campo de acción, mercantilizando así cosas que antes eran de propiedad común o pública». La codicia es la consecuencia. Al aumentar las propiedades y crecer también la dificultad de definir exactamente los límites de esas propiedades (que es algo cada vez más efímero: cuando compras un *e-book*, ¿es tu propiedad o estás alquilando un bien digital que depende de la plataforma que te lo vende?), la codicia hace su aparición; es lo que alimenta el intento del capitalismo por buscar nuevos mercados. Y «¿de dónde viene el nacionalismo? De la codicia. Nace del miedo a que nuestros bienes, si no están suficientemente protegidos, puedan ser arrebatados por otros; tal vez puedan engañarnos y robárnoslos». El nacionalismo, dice, crece en el terreno de una abundancia masiva nunca saciada y una codicia; el intento por mantener ese equilibrio (protegiéndonos frente a los otros que nos quieren quitar lo nuestro) es lo que trae el conflicto.

* * *

Branko Milanovic es investigador *senior* del Stone Center on Socio-Economic Inequality de la City University de Nueva York y profesor visitante del International Inequalities Institute de la London School of Economics and Political Science. Es autor de numerosos libros, entre los que se incluyen *Capitalismo, nada más* (Taurus, 2020), *Miradas sobre la desigualdad* (Debate, 2024) y su más reciente *The Great Global Transformation* (2025).

Reseña de **Ricardo Dudda**, miembro de la redacción de *Letras Libres*, columnista en *The Objective* y *El Mundo* y autor de *La verdad de la tribu. La corrección política y sus enemigos* (Debate, 2019) y *Mi padre alemán* (Libros del Asteroide, 2023).

CONSTRUYENDO FUTURO

En esta página ofrecemos una selección de los trabajos surgidos de las distintas convocatorias competitivas del Observatorio Social de la Fundación «la Caixa» que pueden resultar de especial interés

ESTRATIFICACIÓN SOCIAL E INTEGRACIÓN DE LOS INMIGRANTES EN ESPAÑA

Andrés F. Castro Torres, del Centre d'Estudis Demogràfics y Carlos Ruiz-Ramos, de la Universitat Autònoma de Barcelona.

¿Cómo se configura la desigualdad social en España? El 33 % pertenece a las clases alta y media alta; el 24 %, a las clases media y media baja, y el 43 %, a las baja y muy baja. Los inmigrantes son el 16 % y están en todas las clases, con diferencias según su origen.

A partir de datos representativos a escala nacional de 223 568 adultos, se identifican seis clases sociales. Estos datos permiten visibilizar los patrones de desigualdad y explorar el modo en el que las (des)ventajas sociales y económicas conforman las clases sociales en España. Se examina, también, cómo se integran los inmigrantes en estas clases sociales tomando en consideración las diferencias observadas según la región del mundo de la que proceden y si son inmigrantes de primera o de segunda generación. Los resultados señalan desigualdades significativas entre los ciudadanos nacidos en España, los inmigrantes y los hijos de éstos, y que cada grupo experimenta dichas desigualdades de un modo distinto.

Artículo completo en:

<https://elobservatoriosocial.fundacionlacaixa.org/es/-/estratificacion-social-inmigrantes?>

FACTORES DE RIESGO DE LOS PROCESOS MIGRATORIOS Y SU IMPACTO EN EL MALESTAR PSICOLÓGICO DE LOS MENORES IMIGRANTES SIN REFERENTE ADULTO

Paula Cristóbal-Narvárez, Marta Franch-Roca, Rachid el Hafi, Iago Giné, Lola Aparicio, Marcos Febas, Helena Sainz, Yolanda Osorio y Josep Maria Haro, del hospital Sant Joan de Déu.

Los menores inmigrantes sin referente adulto que viajan solos y viven lejos de sus familias son particularmente vulnerables a los problemas de salud mental y a la exclusión social. Este estudio tiene como objetivo describir el perfil de estos menores recién llegados a España, identificar los factores de riesgo relevantes en términos de salud, considerándolos antes, durante y después del proceso migratorio, y analizar su impacto en el malestar psicológico. Para completar el estudio, se realizaron entrevistas personales a 230 menores recién llegados a centros de acogida temporal: el 57,4 % de ellos procedían de Marruecos; el 15,2 %, de Gambia; el 8,7 %, de Argelia; el 7,8 %, de Senegal, y el 5,2 %, de Pakistán. Las entrevistas recabaron información sociodemográfica y se centraron en los factores relacionados con el proceso, antes, durante y después de emigrar, el estado de salud y el malestar psicológico. Se llevaron a cabo en árabe o en francés y se tradujeron al castellano.

Artículo completo en:

<https://elobservatoriosocial.fundacionlacaixa.org/es/-/factores-riesgo-migracion-menores?>

ODLI. N.º 154 ENERO 2026

IDEAS DE INTERÉS

1. LA RESISTENCIA COGNITIVA COMO CAPITAL HUMANO.

- Autores: Christina Brown, Supreet Kaur, Geeta Kingdon y Heather Schofield.

- Comentario: Alberto Palacios Abad.

2. LA POLÍTICA DE LA SOBERANÍA DIGITAL Y LA LEGISLACIÓN EUROPEA

- Autores: Gábor Hulkó, János Kálmán y András Lapsánszky; Lukas von Ditfurth.

- Comentario: Paula Oliver Llorente.

3. IA Y DEMOCRACIA: ¿EL NUEVO CAMPO DE BATALLA POLÍTICO?

- Autores: de C. Y. C. Chua, J.-J. Chang y C.-C. Lin; Christopher Summerfield. *et al.*

- Comentario: Manuel Cebrián.

LIBROS

- Sobre el retroceso de la democracia. *The Backsliders. Why Leaders Undermine their Own Democracies*, de **Susan C. Stokes**.

- La máquina que piensa. *The Thinking Machine. Jensen Huang, Nvidia, And The World's Most Coveted Microchip*, de **Stephen Witt**.

ODLI. N.º 153 DICIEMBRE 2025

IDEAS DE INTERÉS

1. NUEVO NACIONALISMO ECONÓMICO: POLÍTICA INDUSTRIAL Y SEGURIDAD NACIONAL EN EE UU, CHINA Y LA UE.

- Autores: Jostein Hauge, Bruno Houtzager y Alessandro Julian Hörman.

- Comentario: Paula Oliver Llorente.

2. DE LA PRECARIEDAD A LOS VALORES UNIVERSALES: NUEVAS FORMAS DE PROTESTA JUVENIL.

- Autor: Martin Portos.

- Comentario: Nadal Perales Oliver.

3. CIUDADES MÁS RESILIENTES: APRENDER DE LOS DATOS, TRANSFORMAR DESDE LOS DISCURSOS.

- Autores: Andrew Crooks; Christine L. Jocoy, Melanie Nagel y Lily House-Peters.

- Comentario: José Balsa Barreiro.

LIBROS

- *Breakneck: China's Quest to Engineer the Future*, de **Dan Wang**.

- *Crisis Cycle: Challenges, Evolution, and Future of the Euro*, de **J. H. Cochrane, L. Garicano y K. Masuch**.

ODLI. N.º 152 NOVIEMBRE 2025

IDEAS DE INTERÉS

1. ¿PUEDE EL ARTE MEDIR EL PULSO ECONÓMICO Y SOCIAL?

- Publicación: «State of the Art: Economic Development Through the Lens of Paintings».

- Autores: Clément Gorin, Stephan Heblich y Yanos Zylberberg.

- Comentario: Manuel Cebrián.

2. HISTORIA DE DOS CIUDADES: EL LUGAR EN EL PARTIDISMO.

- Publicación: «Place-Based Partisanship: How Place (Re)produces Americans' Partisan Attachments».

- Autor: Stephanie Ternullo.

- Comentario: Nadal Perales Oliver.

3. LA GENTRIFICACIÓN EN LAS CIUDADES DE PROVINCIAS.

- Publicación: «Provincial Gentrification in the Global North. A Literature Review».

- Autores: Jan Kubes y Zoltán Kovács.

- Comentario: José Balsa Barreiro.

LIBROS

- METROPOLIA Y PERIFERIA. UN VIAJE EXTRAORDINARIO. *Métropolia et Périphéria. Un voyage extraordinaire*, de **Christophe Guilluy**.

- EL CAPITALISMO Y SUS CRÍTICOS: UN RECORRIDO CRONOLÓGICO DE JOHN CASSIDY. *Capitalism and its Critics: A Battle of Ideas in the Modern World*, de **John Cassidy**.

ODLI. N.º 151 OCTUBRE 2025

IDEAS DE INTERÉS

1. LECCIONES DE GESTIÓN EN TIEMPOS DE CRISIS.

- Autores: Chen Zhao, Chen Lin, Yonghong Liu y Zhonghua Gao.

- Comentario: Alberto Palacios Abad.

2. ESTADO FRENTE A MERCADO: INVERSIONES CHINAS EN INFRAESTRUCTURA Y PRODUCTIVIDAD.

- Autores: Hong Ru y Wei Xiong.

- Comentario: Paula Oliver Llorente.

LIBROS

- *Abundance. How We Build a Better Future*, de **Ezra Klein y Derek Thompson**.

- *Super Agers: An Evidence-Based Approach to Longevity*, de **Eric Topol**.

- *Raised to Obey. The Rise and Spread of Mass Education*, de **Agustina Paglayan**.

ODLI. N.º 150 SEPTIEMBRE 2025

REFLEXIONES

1. LA GRAN TRANSICIÓN: LA VUELTA AL MUNDO EN 150 ODLIS

- Autor: Andrés Ortega.

2. LA ACADEMIA, ANTE LOS MONSTRUOS

- Autor: Francesc Trillas.

3. SEÑALES FUERTES Y DÉBILES: ANTICIPACIÓN ESTRATÉGICA EN LA ERA DIGITAL

- Autor: Gloria Álvarez Hernández.

IDEAS DE INTERÉS

1. SIN COORDINACIÓN NO HAY DESCARBONIZACIÓN.

- Autores: Weijie Pan y Ekundayo Shittu.

- Comentario: José Balsa Barreiro.

2. CBAM: LA DIMENSIÓN EXTERIOR DE LOS IMPUESTOS AL CARBONO.

- Autores: Kimberly A. Clausing, Jonathan M. Colmer, Allan Hsiao y Catherine Wolfram.

- Comentario: Paula Oliver Llorente.

3. ARSENALES NUCLEARES: LA CARRERA DE LA DESCONFIANZA.

- Kaiser Kuo conversa con Tong Zhao.

- Comentario: Nadal Perales Oliver.

LIBROS

- *Chokepoints: American Power in the Age of Economic Warfare*, de **Edward Fishman**.

- *The Measure of Progress: Counting What Really Matters*, de **Diane Coyle**.

