



Observatorio de las Ideas

REVISTA DE IDEAS

EJEMPLAR EDITADO PARA

Cortesía del Editor

N° 158 MAYO 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
Nadal Perales Oliver
Federico Steinberg

EDITA

Observatorio de Ideas S. L.

PRESIDENTE

Daniel Fernández

COORDINACIÓN DEL CONSEJO EDITORIAL

Àngels Ingla

CIF B65855868
C/DIPUTACIÓ 262 2º1ª 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,

Gobernar hoy exige que los cambios sean viables y duraderos, equilibrando dinamismo económico y cohesión social. Y en este número presentamos cinco ideas para abordar este desafío.

En primer lugar, Aghion y Hobbitt, galardonados con el Premio en Ciencias Económicas de 2025 junto con Joel Mokyr, recuerdan que no hay crecimiento sin relevo: la «destrucción creativa» impulsa el progreso, pero puede frenarse cuando los «incumbentes» bloquean la competencia. Por su parte, Bowles (de ochenta y siete años) y Carlin demuestran que el Estado y el mercado no bastan y proponen un «triángulo de gobernanza», en cuya coordinación la sociedad civil cumple un papel clave.

Otra investigación, ésta sobre el esfuerzo infantil, sugiere que las diferencias sociales no están tanto en la voluntad de esforzarse como en el coste subjetivo de hacerlo, más alto en entornos desfavorecidos. Aunque los menores de clases altas se esfuerzan más de forma intrínseca, la brecha se reduce mucho cuando se introducen incentivos materiales.

Tercero, las transiciones no funcionan si convierten a una parte de la sociedad en perdedores. El análisis del voto a la extrema derecha en Alemania demuestra que la reacción contra la agenda verde no es sólo económica. También influye el deterioro de la percepción de estatus social y del sentimiento de estigmatización de las comunidades dependientes de empleos en sectores contaminantes.

En el libro *The Land Trap. A New History of the World's Oldest Asset*, Mike Bird confirma que el suelo concentra riqueza, crédito y ventaja política porque es escaso, fijo y duradero. Por eso, muchas tensiones del capitalismo actual (desigualdad, conflicto generacional, bloqueo urbano...) acaban pasando por la propiedad.

En conjunto, estas ideas proponen una agenda para abrir el acceso al progreso y repartir mejor sus costes, y confío en que susciten su interés.

Antes de concluir, nos gustaría recordar a Manuel Cebrián Ramos, miembro del equipo de investigación del ODLI, cuya pérdida lamentamos profundamente. Con estas líneas queremos dejar constancia de nuestro reconocimiento a su contribución científica y a su labor en el ODLI, así como expresar nuestro afecto y pésame a su familia, a sus allegados y a quienes compartieron con él trabajo y amistad.

Reciba un afectuoso saludo,

Gloria Álvarez Hernández

Directora



RECONOCIMIENTO A MANUEL CEBRIÁN RAMOS

Manuel Cebrián Ramos fue una persona capaz de traer debates futuros al presente, a veces con una década de antelación. En el ODLI lo hizo en varias ocasiones, especialmente en relación con las redes sociales y la IA. Su forma de impulsar la ciencia estuvo marcada por una mirada interdisciplinar y sistémica. Por eso, muchos de sus artículos y reseñas siguen siendo hoy ideas del mañana.

Sus trabajos en el ODLI sugieren que los cambios más visibles y acelerados –en la protesta, en las redes sociales o en la inteligencia artificial– deben leerse como señales de procesos más lentos y profundos. La estabilidad o la fragilidad de un sistema depende de la solidez de sus instituciones, de sus marcos de gobernanza, de la estructura de sus redes y de la diversidad del conocimiento para absorber y orientar ese cambio. El riesgo surge cuando la velocidad de la transformación supera la capacidad de adaptación de esas estructuras.

Científico cosmopolita y generoso con el desarrollo de los demás, Manuel fue también un constructor de puentes y de inteligencia colectiva. Formó parte de una fenomenal generación de científicos españoles e internacionales, a la que acompañó como mentor y entre quienes contribuyó decisivamente a crear comunidad. Por eso, seguiremos leyendo sus artículos y reseñas y aprendiendo de su capacidad para anticipar lo que viene.

Por **Gloria Álvarez Hernández**, directora del Observatorio de las Ideas y profesora en la Universidad Carlos III de Madrid.



| IDEAS DE INTERÉS |

LA ECONOMÍA DE LA DESTRUCCIÓN CREATIVA

Publicaciones: «Prize Lecture: Philippe Aghion, Prize in Economic Sciences 2025», «Philippe Aghion, una trayectoria intelectual: entrevista con el premio Nobel de Economía 2025» y «Popular Science Background: From Stagnation To Sustained Growth», de **Philippe Aghion**.

Síntesis: *El modelo de destrucción creativa de Aghion y Howitt explica el crecimiento en las economías avanzadas como un proceso de innovación continua que sustituye tecnologías y empresas existentes. Destaca la tensión entre incentivos a la innovación y el riesgo de bloqueo por «incumbentes», y se subraya la importancia de políticas que preserven la competencia, el dinamismo económico y la cohesión social.*

EL TRIÁNGULO DE GOBERNANZA

Publicación: «The Governance Triangle: Economic Interactions in Civil Society, the State, and the Market», de **Samuel Bowles** y **Wendy Carlin**.

Síntesis: *Se analiza el papel de la sociedad civil como tercer actor en la gobernanza económica y social, junto con el Estado y el mercado: cuando existen fallos de mercado, información limitada o problemas de coordinación, puede ofrecer mecanismos de resolución más eficaces. Sus rasgos distintivos (interacciones cara a cara, el peso de las normas sociales y el ejercicio privado del poder) influyen en el diseño de las políticas públicas.*

LOS ORÍGENES SOCIALES DEL ESFUERZO

Publicación: «The Social Origins of Effort: How Incentives Reduce Socioeconomic Disparities among Children», de **Jonas Radl**, **Jan Stuhler**, **William Foley**, **Patricia Lorente**, **Heike Solga**, **Lea Kröger**, **Alberto Palacios Abad** y **Madeline Swarr**.

Síntesis: *Mediante experimentos de laboratorio se investiga cómo el nivel socioeconómico de los niños afecta a su disposición al esfuerzo cognitivo. Los resultados revelan que los menores de clases altas se esfuerzan más de forma intrínseca, pero esta brecha se reduce drásticamente cuando se introducen incentivos materiales.*

TRANSICIÓN ECOLÓGICA, POLARIZACIÓN OCUPACIONAL Y VOTO A LA EXTREMA DERECHA

Publicación: «The Green Transition and Political Polarization along Occupational Lines», de **Vincent Heddesheimer**, **Hanno Hilbig** y **Erik Voeten**.

Síntesis: *¿En qué medida existe un vínculo directo entre los «perdedores» de la transición ecológica y el voto a la extrema derecha? En Alemania, la oposición a la transición verde por parte del principal partido de extrema derecha del país en el año 2016 provocó un incremento sustancial de su apoyo electoral entre individuos y comunidades dependientes de empleos en sectores económicos contaminantes.*



Observatorio de las Ideas
REVISTA DE IDEAS

| LIBROS |

LA TRAMPA DEL SUELO

Mike Bird, *The Land Trap. A New History of the World's Oldest Asset*, de **Mike Bird**.

LA ECONOMÍA DE LA DESTRUCCIÓN CREATIVA

- **Publicaciones:** «Prize Lecture: Philippe Aghion, Prize In Economic Sciences 2025», Nobel Prize in Economic Sciences Lecture, 2025, disponible en el siguiente enlace: <https://shorturl.at/WYwPU>.

Entrevista «Philippe Aghion, una trayectoria intelectual: entrevista con el premio nobel de Economía 2025», *Le Grand Continent*, 2025, disponible en el siguiente enlace: <https://shorturl.at/LLbBs>

«Popular Science Background: From Stagnation To Sustained Growth», The Royal Swedish Academy of Sciences, 2025, disponible en el siguiente enlace: <https://shorturl.at/IHC7P>

- **Philippe Aghion**, premio Nobel de Economía 2025, es profesor en el Collège de France, INSEAD (Francia) y The London School of Economics and Political Science (LSE, Reino Unido).

Resumen: *El modelo de destrucción creativa de Aghion y Howitt explica el crecimiento en las economías avanzadas como un proceso de innovación continua que sustituye tecnologías y empresas existentes. Destaca la tensión entre incentivos a la innovación y el riesgo de bloqueo por «incumbentes», y se subraya la importancia de políticas que preserven la competencia, el dinamismo económico y la cohesión social.*

Philippe Aghion y Peter Howitt recibieron el Premio Nobel de Economía en 2025 por desarrollar el modelo de destrucción creativa. Su aportación responde a una limitación clave de la teoría del crecimiento neoclásica, asociada a Solow, que trataba el progreso tecnológico como un factor exógeno. Aunque Schumpeter ya había identificado la innovación y la destrucción creativa como motor del capitalismo, su enfoque era principalmente narrativo. Aghion y Howitt formalizaron esta intuición en un modelo analítico que vincula las decisiones microeconómicas de innovación con el crecimiento macroeconómico, lo que permite explicar sus mecanismos y determinantes institucionales.

El modelo de Aghion y Howitt cubre, pues, ese vacío. Introduce la innovación como resultado de decisiones económicas, impulsadas por incentivos concretos, en particular las rentas de monopolio temporales que obtienen los innovadores. El crecimiento se concibe como un proceso acumulativo en el que cada innovación mejora la calidad de los productos y desplaza a las tecnologías anteriores. Así pues, la economía se caracteriza por un flujo continuo de entradas y salidas, donde nuevas empresas o tecnologías reemplazan a las existentes. Esta formalización permite capturar el núcleo de la destrucción creativa: la innovación genera valor, pero al mismo tiempo destruye el de las innovaciones previas.

Las tensiones del modelo de destrucción creativa

Sin embargo, la propia lógica del modelo revela una tensión estructural. Las rentas de monopolio son necesarias para incentivar la innovación, pero esos mismos beneficios

pueden ser utilizados por los «incumbentes» (operadores establecidos) para bloquear la entrada de nuevos innovadores. Esta contradicción sitúa la política de competencia en el centro del proceso de crecimiento. Aun así, al mismo tiempo, una situación de mercado de mayor competencia implicaría menores márgenes y capacidad de financiación de la I+D, lo que reduciría los incentivos. Esta predicción resultaba contraintuitiva y poco coherente con la evidencia empírica.

Por ello, los autores continuaron desarrollando el modelo de destrucción creativa, introduciendo dos correcciones claves: la innovación paso a paso y la heterogeneidad entre empresas. Frente a la idea inicial de que sólo los entrantes innovan, se reconoce que los líderes también invierten para mantener su posición. Esto permite distinguir entre compañías de frontera y rezagadas, sobre las que la competencia actúa de forma distinta: incentiva a las primeras a innovar para escapar de la presión competitiva, mientras que puede desincentivar a las segundas, que perciben escasas posibilidades de alcanzar la frontera. Esta idea se ilustra en el discurso del Nobel mediante la figura 1, que demuestra que una menor difusión hace que los rezagados se queden aún más atrás y que los líderes se afiancen más.

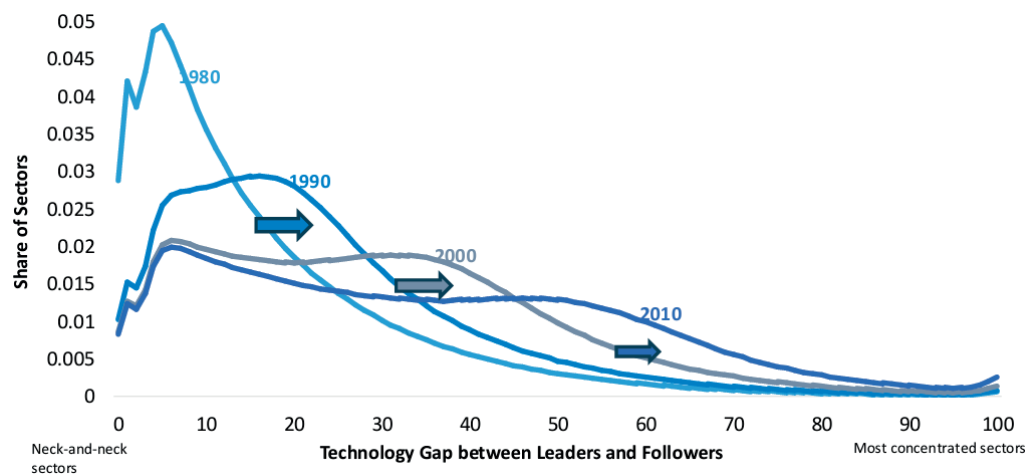


Figura 1. Brecha tecnológica entre líderes y seguidores.

Además, se incorpora en el modelo la heterogeneidad empresarial, y se demuestra que las empresas crecen mediante procesos de destrucción creativa sobre sus propias líneas de producto. De ello se sigue que las de mayor tamaño y más diversificadas resultan también más resilientes, ya que pueden sostenerse mediante distintas líneas de actividad, mientras que las pequeñas, más dependientes de un único producto, tienen más probabilidades de quedar fuera del mercado.

Implicaciones para la economía y la política pública

Esta reformulación permite reconciliar el modelo con la evidencia y dota al marco schumpeteriano de una mayor capacidad explicativa. También ayuda a interpretar dinámicas recientes; entre ellas, el estancamiento del crecimiento de la productividad

desde la mitad de la década de los 2000, que puede estar vinculado al creciente peso de las grandes empresas en Estados Unidos, muchas de las cuales han expandido su dominio con más adquisiciones, elevando barreras de entrada y reduciendo la presión competitiva, lo que, a su vez, puede estar contribuyendo al debilitamiento del dinamismo innovador.

Este enfoque tiene varias implicaciones. En primer lugar, el modelo permite entender el papel del *lobbying* (cabildeo, presión política) y la captura regulatoria, ya anticipados por Schumpeter. Los innovadores exitosos pueden utilizar sus rentas para influir en la regulación y proteger su posición mediante barreras de entrada, adquisiciones o normas favorables, reduciendo así la competencia y frenando la destrucción creativa. El resultado es una mayor concentración y un menor dinamismo. Esto convierte la política de competencia en un punto medular en las economías desarrolladas, tanto para evitar monopolios como para preservar un entorno que incentive la innovación. En segundo lugar, aborda de manera indirecta la relación entre innovación, desigualdad y movilidad social. La innovación aumenta la desigualdad en la parte alta al generar rentas elevadas para los innovadores, pero también favorece la movilidad social, porque ofrece oportunidades para nuevos operadores. Su efecto es, por tanto, ambivalente. Por último, la política social resulta clave. La educación amplía la base de potenciales innovadores y mejora la igualdad de oportunidades. Al mismo tiempo, la protección social es necesaria para hacer sostenible la destrucción creativa, pues facilita la transición laboral, reduce sus costes y contiene la oposición social al cambio tecnológico.

En conjunto, la contribución de Aghion y Howitt concibe el crecimiento como un proceso conflictivo que exige equilibrar innovación, competencia y equidad mediante instituciones adecuadas. Su relevancia actual radica en que explica por qué las economías avanzadas pueden estancarse cuando la destrucción creativa se debilita y fallan los mecanismos que la sostienen.

Comentario

Aplicado al caso europeo, el trabajo de Aghion y Howitt sugiere que la ausencia de una competencia plenamente integrada en el mercado único tiene efectos estructurales sobre la innovación. La economía europea se compone de economías de distinto tamaño, con asimetría en su capacidad y trayectoria innovadora: los Estados de mayor tamaño económico concentran empresas más innovadoras, con mayores recursos, acceso a financiación y capacidad para mantenerse en la frontera tecnológica. Esto refuerza sus ventajas y desincentiva la innovación en economías más pequeñas, donde pueden predominar empresas rezagadas o de menor escala, lo que acentúa la divergencia dentro del mercado único. Ello dificulta que Europa avance de forma conjunta y desarrolle liderazgos sectoriales, tecnológicos e innovadores claros.

De ahí la importancia de profundizar en una competencia real a escala europea, eliminando las barreras que protejan a los incumbentes, pero también de acompañar este proceso con políticas activas de apoyo a empresas y Estados de menor tamaño. Se trata de estimular su potencial innovador, evitar que queden rezagados y articular políticas sociales que amortigüen los costes de la desindustrialización, para evitar que el ajuste genere malestar económico y político. Este debate conecta, además, con una cuestión más amplia: ¿cuándo se agota el crecimiento por convergencia y se hace imprescindible

innovar en frontera? Es decir, en qué momento la imitación deja de ser suficiente y se hace imprescindible generar innovación propia, una transición que Europa aún parece no haber completado.

* * *

Reseña de **Paula Oliver Llorente**, ayudante de Investigación para la Unión Europea en el Real Instituto Elcano.

EL TRIÁNGULO DE GOBERNANZA

■ **Publicación:** «The Governance Triangle: Economic Interactions in Civil Society, the State, and the Market», *Annual Review of Economics*, 2026, disponible en el siguiente enlace: <https://shorturl.at/GLXC3>

■ **Samuel Bowles** es profesor de Economía en la Universidad de Siena, en el Instituto Santa Fe y en la Universidad de Massachusetts Amherst; y **Wendy Carlin** es profesora de Economía en el University College London.

Resumen: *Se analiza el papel de la sociedad civil como tercer actor en la gobernanza económica y social, junto con el Estado y el mercado: cuando existen fallos de mercado, información limitada o problemas de coordinación, puede ofrecer mecanismos de resolución más eficaces. Sus rasgos distintivos (interacciones cara a cara, el peso de las normas sociales y el ejercicio privado del poder) influyen en el diseño de las políticas públicas.*

Las cuestiones de gobernanza o administración pública, como la aplicación de ciertas políticas económicas o la conveniencia de determinados diseños institucionales, suelen analizarse desde la dicotomía Estado-mercado. Asuntos como la gestión de la educación, la sanidad, el mercado laboral o los residuos urbanos tienden a concebirse como ámbitos en los que Estados y mercados deben alcanzar algún tipo de equilibrio. Sin embargo, muchos de los problemas de coordinación y provisión sociales que persisten parecen difícilmente resolubles únicamente mediante estos dos actores. Por ello, la teoría económica estándar es incapaz de explicar ciertos fenómenos si no atiende al papel de elementos que operan más allá de los individuos, como las costumbres y normas sociales.

En este contexto, la sociedad civil emerge como una tercera vía en la oposición Estado-mercado, con una capacidad singular para complementar las limitaciones de los Estados y los fallos de los mercados. Estado, mercado y sociedad civil conforman así el denominado «triángulo de gobernanza», un marco conceptual que recoge las tres principales formas de articulación de las relaciones económicas y sociales. Cada una de estas modalidades cuenta con sus propios mecanismos de coordinación: precios y contratos en el caso del mercado; coerción legítima y leyes en el ámbito del Estado; y normas y hábitos sociales en el caso de la sociedad civil.

La idea de que los Estados y los mercados son los únicos agentes capaces de gestionar las relaciones y problemas sociales se fue consolidando a lo largo del siglo xx. En este paradigma, la solución a los asuntos de gestión pública se sitúa en algún punto del continuo formado por Estado y mercado. Sin embargo, esta visión presenta dos problemas. En primer lugar, la forma en la que se piensa acerca de Estados y mercados dista de la manera en que realmente funcionan. Esto se debe, sobre todo, a que la información disponible para ambos es limitada, así como a la existencia de motivaciones intrínsecas que van más allá del interés propio.

En segundo lugar, este paradigma deja fuera el papel de la sociedad civil, entendida como el conjunto de instituciones y valores que regulan las interacciones sociales más allá de la dicotomía Estado-mercado. Para mostrar su importancia en la investigación económica del último siglo, los autores analizan más de 27 000 artículos publicados en siete de

las mejores revistas de economía entre 1900 y 2014, usando una técnica de aprendizaje automático (*machine learning*) conocida como *topic modeling*. Mediante esta metodología, que permite identificar los temas predominantes dentro de un amplio corpus de textos, los autores demuestran que la ciencia económica ha prestado una atención creciente a cuestiones relacionadas con la sociedad civil, como las normas sociales o las instituciones informales (ver figura 1).

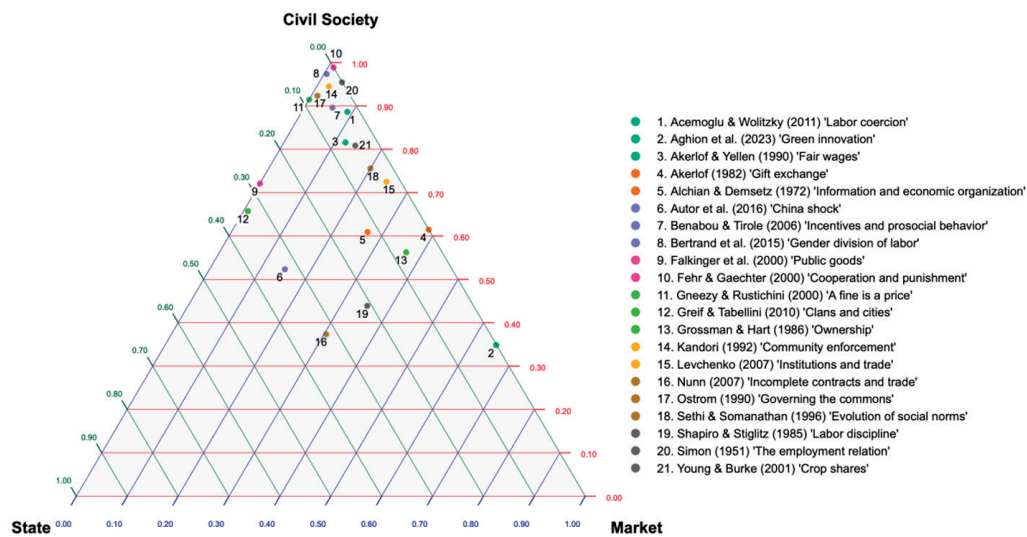


Figura 1. Ubicación de los artículos en el triángulo de gobernanza que ejemplifican el cambio de enfoque de la investigación económica hacia temas de la sociedad civil.

Fuente: Bowles y Carlin (2026).

Además, los autores se sirven del clásico problema del principal-agente en el mercado laboral para ilustrar la importancia de otro tipo de mecanismos. Puesto que la relación entre patronos y trabajadores es asimétrica, dicha interacción no puede describirse como un intercambio de mercado en el que el mecanismo de precios sirve para coordinar la actividad económica. Se trata más bien de una situación en la que la organización jerárquica sustituye a dicho mecanismo como forma de coordinación, lo cual demuestra cómo muchas relaciones sociales y económicas se sitúan fuera de la lógica estricta del mercado y requieren de mecanismos propios de la sociedad civil.

Estas tres formas de gobernanza –Estado, mercado y sociedad civil– tienen sus propias ventajas y limitaciones. Idealmente, los mercados funcionan cuando la competencia favorece la innovación y permite recompensar aquellas actividades con mayor valor social, mientras que su principal debilidad reside en la presencia de externalidades negativas. Por su parte, los Estados tienen la capacidad de definir y hacer cumplir las reglas del juego, además de convertir la información privada y disputada en conocimiento público. No obstante, la dificultad para acceder a la información privada de productores y consumidores y la falta de incentivos dentro de las propias instituciones públicas constituyen sus principales limitaciones. La sociedad civil, por su lado, puede ser más eficaz coordinando, porque sus miembros se conocen e interactúan de forma repetida y duradera, especial-

mente cuando existen asimetrías de información y los conflictos de interés entre miembros de una comunidad no son graves. Su incapacidad para aprovechar economías de escala o el riesgo de generar dinámicas de exclusión constituyen sus principales desventajas.

En lugar de concebirse como mecanismos sustitutivos, estas tres formas de gobernanza deben entenderse como instituciones potencialmente complementarias. En este sentido, la política pública debería explorar el conjunto de condiciones en las cuales las tres puedan reforzarse mutuamente.

Comentario

El Estado y el mercado constituyen los dos marcos institucionales fundamentales a través de los cuales se organiza la vida social y económica en las sociedades contemporáneas. Aunque han demostrado ser vitales para su funcionamiento y desarrollo, su capacidad para dar respuesta a la creciente diversidad de problemas sociales parece cada vez más limitada. La precariedad laboral, la crisis habitacional o el envejecimiento poblacional ponen de manifiesto que las soluciones generales o uniformes resultan, a menudo, insuficientes. Así, en determinadas circunstancias, la sociedad civil puede desempeñar un papel clave gracias a que su proximidad y conocimiento situado permiten identificar necesidades específicas y articular respuestas ajustadas.

La historia ofrece numerosos ejemplos de organización social y económica por parte de la sociedad civil. Uno de ellos proviene del concepto «economía moral de la multitud», desarrollado por el historiador británico E. P. Thompson para describir el conjunto de normas y expectativas sociales que regulaban la vida económica local antes de la consolidación de los mercados modernos. Dichos preceptos establecían límites socialmente aceptados a prácticas consideradas injustas, como el aumento excesivo de precios en situaciones de escasez. Por su parte, las cooperativas de producción y consumo son el ejemplo paradigmático de combinación entre mecanismos de mercado y gestión colectiva basada en la cooperación y el beneficio mutuo.

En cualquier caso, reconocer el papel de la sociedad civil no implica prescindir del Estado o del mercado como agentes de coordinación socioeconómica. La diversidad de problemas que caracteriza a nuestras sociedades actuales exige combinar mecanismos e instrumentos para ajustarse a distintos escenarios. Además, la gestión comunitaria puede generar externalidades positivas, como el fortalecimiento de la confianza interpersonal o el desarrollo de capacidades cívicas, lo cual tiende a su vez a reforzar las bases sociales sobre las que se sostienen Estado y mercado.

* * *

Reseña de **Nadal Perales Oliver**, investigador predoctoral en la Universidad Carlos III de Madrid.

LOS ORÍGENES SOCIALES DEL ESFUERZO

- **Publicación:** «The Social Origins of Effort: How Incentives Reduce Socioeconomic Disparities among Children», en *American Sociological Review*, 91(1), 2026 pp. 89-122.
- **Jonas Radl, Jan Stuhler, William Foley y Patricia Lorente** son investigadores de la Universidad Carlos III de Madrid. **Heike Solga** pertenece al WZB Berlin Social Science Center, y **Jonas Radl** también está afiliado al WZB. **Lea Kröger, Alberto Palacios Abad y Madeline Swarr** figuran como investigadores independientes.

Resumen: *Mediante experimentos de laboratorio se investiga cómo el nivel socioeconómico de los niños afecta a su disposición al esfuerzo cognitivo. Los resultados revelan que los menores de clases altas se esfuerzan más de forma intrínseca, pero esta brecha se reduce drásticamente cuando se introducen incentivos materiales.*

El debate sobre la meritocracia y la igualdad de oportunidades suele girar en torno a dos conceptos fundamentales: la habilidad (cognitiva) y el esfuerzo. En investigación en ciencias sociales, la medición de la primera está muy consolidada gracias a pruebas estandarizadas fiables. Sin embargo, el segundo ha sido sistemáticamente la caja negra de la estratificación social, ya que hasta ahora no ha habido una manera fiable de medirlo o de conceptualizarlo. Ante la falta de herramientas empíricas, la mayoría de los estudios han optado por ignorar el esfuerzo o por recurrir a cuestionarios autoinformados, los cuales sufren de graves problemas de fiabilidad debido al sesgo de deseabilidad social.

La aportación central de esta idea es principalmente metodológica y teórica. Para superar las limitaciones de las encuestas, los autores importan herramientas de la economía conductual y las ciencias cognitivas, utilizando «tareas de esfuerzo real», en un intento de medir el esfuerzo de una manera objetiva. El experimento se llevó a cabo con una muestra de 1360 alumnos de quinto de primaria en Madrid y Berlín, a quienes se les propusieron tareas sencillas pero exigentes, llevadas a cabo en un ordenador, que evaluaban el esfuerzo cognitivo independientemente de la habilidad. Los niños se enfrentaron a estas tareas en tres condiciones diferentes: una sin incentivos, otra con incentivos materiales (ganar juguetes) y una tercera en formato torneo competitivo (juguetes más un diploma de reconocimiento). Antes de cada ronda de dos minutos, los menores podían decidir libremente si querían hacer la tarea o evitarla jugando a un videojuego sencillo. Los autores diferencian entre la «dirección del esfuerzo» (la decisión de hacer la tarea o jugar a videojuegos) y la «intensidad del esfuerzo» (el rendimiento en la tarea).

Los resultados en cuanto a la dirección del esfuerzo son reveladores, ya que no muestran diferencias socioeconómicas. Los niños cuyos padres no tienen educación terciaria eligen enfrentarse a la tarea con la misma frecuencia que los que sí la tienen. Sin embargo, la historia cambia al medir la intensidad del esfuerzo. Cuando no hay premios en juego, los niños de padres con educación terciaria ejercen una intensidad de esfuerzo superior, equivalente a 0,34 desviaciones estándar por encima de los procedentes de hogares sin ella. La justificación teórica que ofrecen los autores es que el estrés de los entornos desfavorecidos impone una alta carga cognitiva en los niños, lo que eleva el coste subjetivo de esforzarse cuando no hay un beneficio inmediato a la vista. Además, las clases altas socializan a sus hijos dándole mayor peso a la autonomía y al valor intrínseco del aprendizaje.

Pero el hallazgo más interesante surge al introducir las recompensas. Al ofrecer juguetes por buen rendimiento, la brecha de la intensidad del esfuerzo entre clases sociales se reduce casi a la mitad (baja a 0,22 desviaciones estándar). Esto confirma que los menores de entornos desfavorecidos tienen una mayor motivación extrínseca y reaccionan de manera mucho más intensa a los incentivos tangibles e inmediatos, debido a la utilidad marginal decreciente de los bienes (un juguete vale más para quien tiene menos)

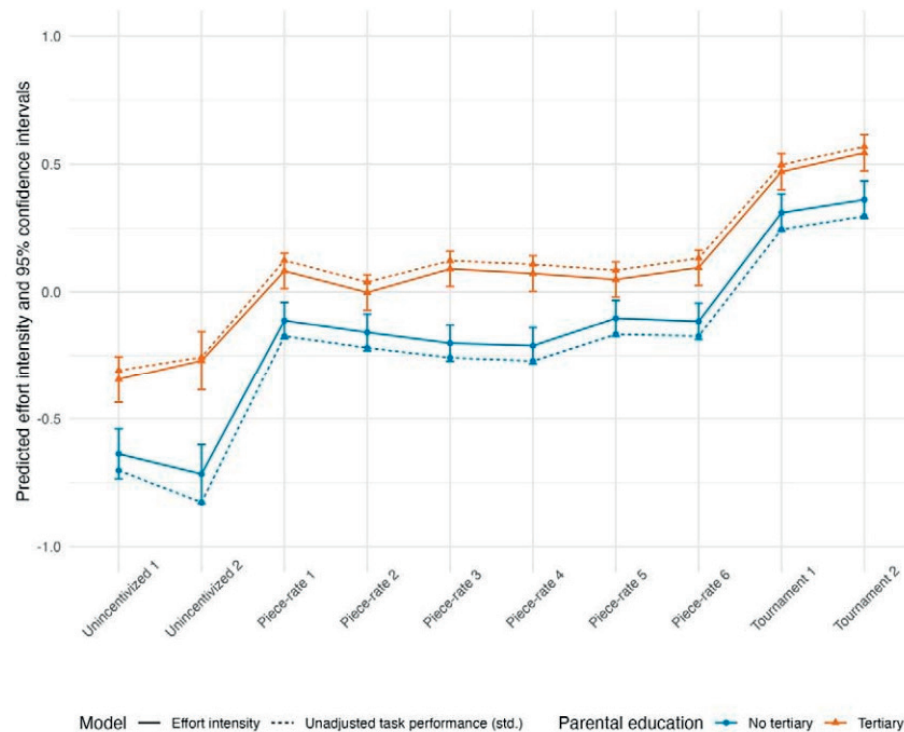


Figura 1. Diferencias en la intensidad del esfuerzo por clase social e incentivos.

Por último, un experimento secundario realizado con los progenitores demostró que la transmisión directa entre padres e hijos de la disposición al esfuerzo es mínima. El origen de estas diferencias radica, por tanto, en la exposición diferencial al entorno socioeconómico más amplio y al colegio, no meramente en los genes o en la ética de trabajo inculcada en casa.

Comentario

Esta innovadora idea no está exenta de limitaciones metodológicas, que los propios autores reconocen y que debemos vigilar de cara a extrapolar los resultados. En primer lugar, para evitar que la inteligencia influyera en los resultados, las tareas elegidas eran muy simples (como pulsar un botón si sale una equis). Si bien esto aísla el esfuerzo a nivel de laboratorio, en el mundo real (por ejemplo, al hacer los deberes de matemáticas) la interacción entre habilidad y esfuerzo es mayor, y esto probablemente aumente el coste cognitivo de ejercer esfuerzo si no se tiene la habilidad necesaria. Por lo tanto, es muy

probable que, ante tareas cognitivamente complejas, la brecha de esfuerzo a favor de las clases altas sea mayor que el modesto gradiente encontrado aquí. En segundo lugar, el estudio mide el esfuerzo a muy corto plazo, lo que evalúa la capacidad atencional inmediata, pero no la perseverancia sostenida a largo plazo que se requiere para aprobar un curso entero y que involucra otras habilidades de planificación a las que las clases privilegiadas tienen mayor acceso.

A pesar de estas advertencias metodológicas, las implicaciones son muy interesantes e invitan a revisar tanto los discursos meritocráticos ingenuos como el fatalismo estructural. Los niños de entornos humildes no son vagos; de hecho, deciden enfrentarse al trabajo exigente exactamente igual que los privilegiados. Su menor rendimiento se debe al sobre-coste cognitivo que padecen, un factor puramente ambiental y en gran medida exógeno. Asimismo, para el ámbito educativo, el descubrimiento de la alta elasticidad del esfuerzo frente a los incentivos puede tener importantes implicaciones. La investigación demuestra que trocear las tareas y vincularlas a gratificaciones a corto plazo (ludificación) es una herramienta con potencial para mejorar el rendimiento de los alumnos menos privilegiados. En definitiva, estamos ante una de las primeras pistas de que el esfuerzo no es un rasgo de la personalidad inamovible ni puramente genético, sino un músculo moldeable.

* * *

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

TRANSICIÓN ECOLÓGICA, POLARIZACIÓN OCUPACIONAL Y VOTO A LA EXTREMA DERECHA

■ **Publicación:** «The Green Transition and Political Polarization along Occupational Lines», *American Political Science Review*, pp. 1-23, octubre, 2025, disponible en el siguiente enlace: <https://shorturl.at/mfMjb>

■ **Vincent Heddesheimer** es estudiante de doctorado en el Departamento de Ciencias Políticas de la Universidad de Princeton (EE UU). **Hanno Hilbig** es profesor en el Departamento de Ciencias Políticas de la Universidad de California (EE UU). Y **Erik Voeten** es catedrático de Geopolítica y Justicia en Asuntos Globales en la Escuela Edmund A. Walsh de Servicio Exterior y en el Departamento de Gobierno de la Universidad de Georgetown (EE UU).

Resumen: *¿En qué medida existe un vínculo directo entre los «perdedores» de la transición ecológica y el voto a la extrema derecha? En Alemania, la oposición a la transición verde por parte del principal partido de extrema derecha del país en el año 2016 provocó un incremento sustancial de su apoyo electoral entre individuos y comunidades dependientes de empleos en sectores económicos contaminantes.*

Desde finales de la década de 2010, la implementación de compromisos internacionales clave en la lucha contra el cambio climático, como el Acuerdo de París de 2015, ha llevado a numerosos países a iniciar procesos de «transición ecológica», promoviendo industrias y sectores económicos «verdes» frente a actividades contaminantes y dependientes de combustibles fósiles. Sin embargo, estas políticas han generado una clara reacción adversa. Los partidos de extrema derecha, que ya explotaban el descontento social en ámbitos como la igualdad de género o la inmigración, han pasado a abanderar también una postura contraria a las políticas verdes. En este sentido, la transición ecológica, al igual que la globalización, ha generado ganadores directos (especialmente los sectores vinculados a la economía verde) y perdedores (principalmente trabajadores de sectores contaminantes que ven su futuro peligrar con las nuevas políticas ecologistas). Por su exposición a los cambios estructurales provocados por la transición ecológica, este último grupo podría ser particularmente receptivo a los mensajes de los partidos de derecha radical, aunque apenas existe evidencia empírica al respecto.

El artículo de Heddesheimer, Hilbig y Voeten aborda esta cuestión mediante un análisis de la relación entre las consecuencias distributivas de la transición ecológica y el voto a la extrema derecha. Concretamente, el estudio plantea la pregunta de en qué medida los partidos de extrema derecha, al promover una postura contraria a la agenda verde, consiguen recabar un mayor apoyo electoral entre grupos sociales dependientes de actividades que, por su naturaleza contaminante, podrían desaparecer en un futuro debido a la transición ecológica.

Para responder a esta pregunta, los investigadores realizan un análisis del caso de Alemania entre 2005 y 2021. El país germano ha sido durante algunos años el paradigma del consenso político en favor de la transición ecológica. Sin embargo, el sector industrial alemán depende en gran medida de combustibles fósiles, lo que deja a una parte importante de la población potencialmente expuesta a los cambios estructurales de la agenda

verde. En este contexto, en 2016, el partido de extrema derecha Alternativa para Alemania (AfD), tras un tiempo sin una posición clara en este aspecto, adoptó, por motivos estratégicos, una postura rupturista frente al consenso ecologista y abogó por una vuelta a las actividades económicas y formas de vida previas a la transición verde.

Los autores plantean su diseño de investigación en torno a este cambio de postura de AfD. La idea es examinar si un *shock* de la oferta electoral contra la transición ecológica podría producir una alteración en los patrones de voto de grupos sociales dependientes de actividades económicas contaminantes. En concreto, el estudio analiza la variación en el comportamiento electoral medio en municipios con una mayor y menor proporción de personas empleadas en ellas, así como en el comportamiento individual de los individuos empleados en sectores más o menos contaminantes.

Los resultados son claros. A partir de 2016 –año en el que AfD adoptó una postura claramente contraria a la transición verde–, se produce un mayor crecimiento del voto a la extrema derecha en municipios de Alemania con una mayor proporción de empleos vinculados a actividades contaminantes. Estos efectos también emergen en el plano individual. Desde 2016, los empleados en trabajos vinculados a actividades contaminantes se vuelven considerablemente más proclives a votar a la extrema derecha en comparación con los de otros sectores económicos.

No obstante, hay un matiz importante: analizando conjuntamente los datos agregados y los individuales, el efecto agregado tiene una magnitud significativamente mayor que el individual, con un impacto que se extiende a individuos no empleados directamente en actividades contaminantes. Los investigadores interpretan esta diferencia como indicativa de que el efecto sobrepasa la experiencia individual y afecta a comunidades enteras cuya forma de vida va unida a actividades contaminantes. Un ejemplo serían los pueblos o comunidades en torno a las minas de carbón. Aunque no todos sus habitantes sean mineros, la identidad y la dependencia material de este sector económico permean toda la sociedad local.

Por último, el estudio explora el mecanismo que lleva a las comunidades e individuos dependientes de actividades contaminantes a votar por la extrema derecha: ¿existe realmente un empeoramiento de las condiciones de vida y una menor seguridad económica subjetiva entre estos grupos sociales? Sorprendentemente, los investigadores apenas encuentran evidencia que respalde la existencia de estos mecanismos. Sin embargo, sí que hallan un deterioro del estatus social percibido de los colectivos expuestos a la transición ecológica, lo que indica que la reacción adversa va más allá de la afectación económica directa. En cierto modo, este mecanismo recuerda a las ideas de autores como Marie Jahoda, no mencionada en el artículo, que ya en los años treinta analizó las implicaciones en el plano social y psicológico de *shocks* de naturaleza a priori meramente económica. En este caso, las políticas verdes parecen estar fomentando entre las comunidades dependientes de actividades económicas contaminantes la idea de que se encuentran frente a una situación de desprestigio social y estigmatización que amenaza su forma de vida y su lugar en la sociedad.

Comentario

El estudio de Heddesheimer, Hilbig y Voeten demuestra que los partidos de extrema derecha han aprovechado electoralmente el descontento con la transición ecológica, ga-

nando apoyo político entre sectores de la población que se sienten directamente señalados por las políticas verdes. Esta conclusión da lugar a una pregunta clave: ¿en qué medida se podría evitar que la reacción contraria a la transición ecológica continúe generando apoyos electorales a la extrema derecha?

En la conclusión, los autores dejan entrever dos posibles vías, aunque avisan de sus limitaciones. Una de ellas es la acomodación de posiciones contrarias a la transición verde por parte de los partidos tradicionales, arrebatando a la extrema derecha el «monopolio» de los votantes descontentos. Pero esta estrategia, ya empleada por muchos partidos conservadores y socialdemócratas en otros temas –por ejemplo, en la cuestión migratoria–, no parece dar resultados claros y, además, podría suponer un freno en la lucha contra el cambio climático.

La segunda es la estrategia de la compensación. Algunos países y organizaciones, como la Unión Europea, han impulsado programas de inversiones y ayudas orientadas a poblaciones expuestas a los cambios económicos provocados por la transición verde. Sin embargo, no está claro que los programas puramente compensatorios puedan hacer frente a un problema principalmente identitario y de percepción de estatus social.

Dadas las limitaciones de estas dos vías, es necesario pensar en alternativas. Una opción particularmente prometedora, según avanza un estudio reciente de Bolet, Green y González-Eguino, titulado «How to Get Coal Country to Vote for Climate Policy» y publicado en la *American Political Science Review* en 2024, es la promoción de la participación de colectivos y sectores vulnerables en el desarrollo de la propia transición ecológica. Frente a estrategias principalmente compensatorias, algunos países, entre ellos España, han adoptado políticas denominadas de «transición justa», que incluyen tanto inversiones en zonas perjudicadas como procedimientos participativos que permiten a las comunidades y sectores afectados colaborar con las autoridades en la elaboración de planes de acción y en la propuesta de proyectos de desarrollo local. Estas actuaciones, que descentralizan parcialmente el proceso de cambio estructural, tienen la ventaja de convertir a colectivos potencialmente expuestos en agentes directos de la transformación, lo que podría mitigar el problema de la percepción de pérdida de estatus.

En definitiva, puesto que parece difícil conseguir una transición efectiva y al mismo tiempo sin oposición, la clave podría estar en dar voz a las comunidades y sectores vulnerables a través de cauces participativos, evitando en la medida de lo posible que el único medio de expresión del descontento sea el voto de castigo en favor de la extrema derecha.

* * *

Reseña de **Diego Martín Álvarez**, máster en Ciencias Sociales por la Universidad Carlos III de Madrid y ayudante de investigación en la Universitat Pompeu Fabra de Barcelona.

LA TRAMPA DEL SUELO

Mike Bird, *The Land Trap. A New History of the World's Oldest Asset* («La trampa del suelo. Una nueva historia del activo más antiguo del mundo»), Portfolio, 2025, 336 págs.

Por **Ricardo Dudda**

En *The Land Trap*, Mike Bird explica que el suelo como activo desafía la gran mayoría de leyes del capitalismo. En primer lugar, es muy difícil –prácticamente imposible– crear más suelo. Es decir, la oferta es fija. La mayoría de los tipos de patrimonio son lo que los economistas llaman de «suma cero»: si alguien tiene más de un bien, eso no significa que otra persona pierda lo suyo como consecuencia. Pero a menudo el suelo es un activo de suma cero. El segundo factor crucial es su inmovilidad: no se puede desplazar a otro lugar donde pueda ser más rentable. En tercer lugar, el suelo no se deteriora. En términos contables, no se deprecia. Ningún otro activo dura tanto. Además, al contrario que una empresa, su valor no depende de la innovación o la productividad, sino de las actividades de quienes viven o trabajan en él. Estos tres factores (oferta fija, inmovilidad y el hecho de que no se deteriora naturalmente) convierten al suelo en un activo muy rentable y, a la vez, en algo muy explosivo.

Por eso es un activo clave en el origen de la banca moderna. Es una garantía perfecta para un préstamo. El prestatario no puede huir con ese activo, y su valor muy difícilmente se desplomará antes de que tenga que devolver el préstamo. Además, puede hacer uso de él mientras. Por eso, como escribe Bird, el suelo como activo «sigue siendo la mayor fuente de seguridad contra el crédito a nivel mundial. Los préstamos concedidos contra el valor de los bienes inmuebles, en forma de hipotecas residenciales y comerciales, son las formas más comunes de endeudamiento». La mayoría de los préstamos en el mundo son hipotecas. Y por eso casi todas las burbujas y *crashes* financieros tienen algo que ver con el suelo y el sector inmobiliario.

En una época de aumento de los precios inmobiliarios en todo el mundo, la cuestión del suelo como activo vuelve a ser crucial. Pero se da una paradoja irresoluble. Los políticos quieren promover la propiedad de la vivienda. Al fin y al cabo, la democracia de clase media se asienta sobre la propiedad inmobiliaria. Al mismo tiempo, escribe Bird, «los líderes políticos están desesperados por no perder el apoyo de los propietarios actuales, que están muy interesados en que aumente el valor de sus inmuebles. Es imposible lograr tanto la propiedad masiva de viviendas como un aumento rápido y constante del valor del suelo».

El nacimiento de los países

Para explicar los inicios del suelo como activo financiero, se desplaza a los años previos a la Revolución americana. Uno de los principales problemas de los colonos británicos en Estados Unidos era la escasez de dinero físico. La solución estaba en la abundancia de suelo en los nuevos territorios americanos. Los economistas de las colonias comenzaron a hacerse la siguiente pregunta: si el oro se usaba como respaldo para una moneda, ¿por qué no también el valor del suelo? Fue un largo y arduo proceso de implantación, que tuvo entre medias un conflicto con Reino Unido, una guerra y varios intentos de implantar

«bancos de suelo», similares a bancos centrales que prestaban dinero y usaban las propiedades inmobiliarias y el suelo como garantía. El crédito avalado por el suelo (y por los esclavos, que eran también propiedades) fue el combustible financiero de las colonias americanas y el catalizador de la Revolución. Una vez derrotados los británicos, EE UU creció gracias a la especulación con el suelo: había muchísimos territorios sin explorar (y sin ser explotados). Por eso, desde el principio, el proyecto americano se basó en la propiedad de la tierra.

La revolución de Henry George

Mike Bird dedica un largo capítulo a las ideas de Henry George, un economista de mediados y finales del siglo XIX que tuvo una influencia enorme en los movimientos socialistas y anarquistas de la época, especialmente gracias a su libro *Progreso y pobreza*. En él, criticaba que el enorme crecimiento del valor del suelo se quedara en manos de unos pocos terratenientes y rentistas, que muchas veces ni siquiera tenían que producir nada para obtener un beneficio. Su solución era un impuesto al suelo, del que sólo te salvabas si lo explotabas comercialmente. Esto evitaba que hubiera especuladores que acumularan tierras esperando a que aumentaran su precio para venderlas. Tenía tantas esperanzas en la capacidad recaudatoria de este impuesto que pensaba que no haría falta ningún otro para financiar las arcas públicas.

Su visión no era socialista; seguía pensando que el capitalismo era el mejor sistema y criticaba el proteccionismo y los movimientos antiglobalización. Para algunos marxistas de la época, sus ideas eran un parche del sistema: no atacaba el núcleo del problema, es decir, la propiedad de los medios de producción.

La contribución de George fue enorme. Influyó en millones de americanos y británicos, en los nacionalistas chinos que acabaron con la dinastía Qing, en los movimientos independentistas y nacionalistas latinoamericanos, en los mencheviques. Pero, con la llegada del socialismo real y la extensión de la propiedad en el mundo rico, sus ideas dejaron de tener interés: si casi todo el mundo era propietario en Occidente, una tasa al suelo no era algo popular.

La idea «democracia de propietarios» que se creó en la posguerra sigue estando vigente. En EE UU y Reino Unido, pero también en la España franquista, la mejor barrera contra la radicalización política era la propiedad inmobiliaria. En Estados Unidos, el país creó instrumentos financieros para proteger esas propiedades, incentivos para invertir, deducciones fiscales, seguros y protección pública. Esto provocó un aumento radical de los propietarios. Si en 1940 un 44 % de los estadounidenses tenían casa en propiedad, en 1960 era un 62 %.

El suelo en el tercer mundo

Después de la Segunda Guerra Mundial, más de cincuenta Estados-nación ganaron su independencia. El suelo se convirtió en una reforma crucial, ya que en muchos de esos países la propiedad seguía todavía un modelo feudal o pseudofeudal. Las potencias victoriosas de la guerra tuvieron un papel enorme en ese cambio. EE UU promovió también en el extranjero la idea de que la propiedad era el mejor baluarte contra la revolución. El ejemplo ideal fue Japón. Bajo el mandato absoluto del general Douglas MacArthur, líder de la ocupación estadounidense, se produjo una enorme redistribución de la tierra: esto provocó que aumentara considerablemente el porcentaje de japoneses con tierras (de un 37 % en 1947 a un 62 % en 1950) e hizo que aumentara la productividad y la rentabilidad de las cosechas. EE UU ejerció una influencia parecida aunque menor en las reformas agrarias en Corea del Sur y Taiwán.

Financiarización

A medida que desaparecía el suelo como objeto de disputa política, ya que crecía el número de propietarios, aumentaba su importancia financiera. No se puede entender el crecimiento y el desarrollo del capitalismo occidental en los últimos cuarenta años sin la idea de que el crédito está casi siempre pegado al suelo; los emprendedores piden préstamos con sus propiedades como aval, la mayoría de los créditos que dan los bancos son hipotecas: «La posibilidad de utilizar los bienes personales como garantía para obtener financiación constituye una base fundamental para el desarrollo, que podría incluso explicar gran parte de la variación en los resultados económicos que se observa en todo el mundo». El suelo y la propiedad inmobiliaria son tan centrales en el capitalismo moderno que, si uno observa el grueso de los ingresos de muchas de las empresas más grandes del mundo, en buena medida, encontrará propiedades inmobiliarias. Amazon, por ejemplo, es la empresa que más terrenos y propiedades inmobiliarias tiene en el mundo, por valor de 105 000 millones de dólares. Hay empresas como McDonald's que obtienen más ingresos –el 40 %– de sus propiedades inmobiliarias que de la venta de sus productos: en 2023 la empresa tenía 40 000 millones en activos inmobiliarios, lo que suponía un 70 % del total. Hay otras empresas cuyos márgenes de beneficio son tan pequeños (supermercados, por ejemplo), que su principal fuente de ingresos es la especulación inmobiliaria, y cuando quiebran o cierran lo hacen lentamente porque van liquidando esos activos poco a poco para pagar sus deudas.

La burbuja de Japón

En este capítulo, Bird analiza cómo se produjo la burbuja inmobiliaria de Japón en los años ochenta. En su época de mayor crecimiento, en esa década, Japón creció un 80 %, y el precio de los activos inmobiliarios en sus seis principales ciudades aumentó un 500 %. Es un récord histórico. Algunos analistas hablaron de que Japón funcionaba con un «patrón suelo», igual que el patrón oro: su divisa estaba «pegada» al valor del suelo como otras economías pegan sus divisas al oro. El *crash* que vino después todavía podría decirse que no ha terminado: si el PIB japonés en 1991 era de un 80 % del estadounidense, en 2022 era un 61 %. El cóctel que provocó esto es complicado: era una combinación de décadas de tipos de interés muy bajos (para financiar la recuperación de posguerra), impuestos también bajísimos sobre la propiedad y, sobre todo, la sensación generalizada (y universal) de que el precio siempre subiría. Como los precios ascendían, la capacidad de empresas e individuos de pedir más préstamos aumentaba (ya que se pedía dinero avalado por las propiedades inmobiliarias). Y, como los tipos estaban tan bajos, la única inversión que parecía dar beneficios era el suelo. Da muchas cifras que explican la magnitud de la burbuja: en 1989, trece de las veinte compañías con mayor valor del mundo eran japonesas; en 2024, ni siquiera el banco más grande de Japón estaba en el top 100 de mayores empresas del mundo. A finales de los ochenta, el valor de los activos inmobiliarios japoneses era cinco veces mayor que el PIB del país, y cuatro veces mayor que el valor del suelo de todo Estados Unidos.

Para frenar la burbuja, el gobierno dio un giro de 180 grados: subió los tipos de interés y los impuestos al suelo, y el país se apretó el cinturón y redujo su consumo radicalmente. El declive fue tan drástico que los precios no alcanzaron su nadir hasta casi dos décadas después; para entonces, el país había envejecido mucho y tenía una de las mayores deudas del mundo.

El mal ejemplo de Hong Kong

Para explicar el increíble crecimiento inmobiliario de Hong Kong, Bird comienza con el maoísmo, que convirtió el reparto de la tierra en uno de sus reclamos revolucionarios. A Mao no le interesaba convertir a China en un país de pequeños propietarios y granjeros. Entre 1956 y 1958, los procesos de colectivización del campo (que provocaron millones de muertes) acabaron con la propiedad privada de suelo. Dos décadas después, todo el suelo del país era propiedad del Estado y lo gestionaban empresas estatales.

Tras la muerte de Mao en 1976, el sistema cambió. El primer líder supremo tras el maoísmo, Deng Xiaoping, quería abrir China al mundo, pero el partido todavía era muy reacio a abrirse radicalmente a los mercados. Para la liberalización china hacía falta capital, y era muy difícil obtenerlo en el extranjero. A Deng se le ocurrió copiar el modelo de Hong Kong. «En Hong Kong, que seguiría siendo una colonia británica hasta 1997, el Gobierno era propietario de todos los terrenos y financiaba sus propios gastos de capital mediante un amplio programa de arrendamiento de terrenos», escribe Bird. «Si se gestionaba correctamente, la tierra podía convertirse en un activo líquido y transformarse en una fuente inagotable de dinero». El modelo de crecimiento de Hong Kong sigue siendo ése hoy en día; por eso tiene los precios de inmuebles más altos del mundo y los individuos más ricos del territorio son titanes inmobiliarios. El suelo es propiedad estatal desde que se estableció como una colonia británica; desde el principio no hubo impuestos, y la manera que tenía el gobierno de financiarse era arrendando tierras (con alquileres de décadas), pero nunca vendiéndolas. Esto creó una serie de incentivos perversos. Como el gobierno se financiaba con el suelo, le convenía que siguiera encareciéndose; esa lógica atraía a cada vez más especuladores e inversores, convencidos de que el gobierno no permitiría que la vivienda bajara y los beneficios eran algo fácil. A pesar de su estatus como gran ciudad emprendedora y de los negocios, las grandes fortunas del país son rentistas. Bird proporciona varios datos. En 2019, antes del COVID, el precio medio de una residencia en Hong Kong era de 1,24 millones de dólares, un 40 % más que su equivalente en Vancouver y un 80 % más que en Londres. «La proporción que representaba la vivienda en la riqueza total de los hogares de la ciudad ascendió al menos al 75 % en 2018, en comparación con menos del 35 % en Estados Unidos durante el período de máximo auge previo a la crisis financiera mundial», escribe. Esto hace que también sea un territorio con una desigualdad altísima; también los altos precios de la vivienda se comen los altos ingresos. El modelo hongkonés se extendió a China cuando comenzó a abrirse al mundo a partir de 1978. En 1980, Shenzhen fue la primera zona económica especial china, un proyecto de apertura capitalista paulatina limitada geográficamente. Shenzhen se financió de la misma manera, a través de arrendamiento y venta de suelo, y ese modelo se fue extendiendo por toda China.

La burbuja más grande de la historia

En 1993, el presidente Jiang Zemin acuñó el concepto «economía socialista de mercado», que acabó incluido en la constitución china. Con ello empezó una de las burbujas más grandes de la historia, según el autor. Tuvo dos catalizadores, principalmente. En primer lugar, el centralismo fiscal. Si durante el maoísmo existía un poder económico muy descentralizado (los ayuntamientos y gobiernos provinciales tenían los medios de producción), en 1994 Pekín comenzó a centralizar todos los ingresos. Los gobiernos locales no podían quedarse todo lo que recaudaban, entonces buscaron otras fuentes de financiación. El arrendamiento y la venta del suelo se convirtieron en esa alternativa. Era el modelo de Hong Kong. El segundo catalizador fue el crecimiento del empleo industrial y la prosperidad de la nueva clase media. En 1998 se legalizó definitivamente la propiedad

privada de viviendas. Esto provocó un crecimiento enorme en la inversión inmobiliaria. Como el régimen ejercía la represión financiera y controlaba la inversión a todos los niveles (con controles de capitales, manteniendo los tipos bajos para fomentar la inversión industrial), la vivienda se convirtió en el único activo en el que cualquier chino podía invertir. Por eso aumentó la especulación. «La deuda de los hogares, en su gran mayoría en forma de hipotecas, pasó de representar alrededor del 25 % de la renta disponible de China en 2006 a más del 130 % en 2020. Según algunas estimaciones, la vivienda residencial representa actualmente el 80 % de los activos de los hogares en China».

La historia del gigante Evergrande Group es la que mejor muestra la burbuja, aunque es un ejemplo clásico. La empresa creció comprando terrenos baratos en zonas no industrializadas aún, que luego se apreciaron radicalmente. Y siguió creciendo de forma desproporcionada a través de más compras, más deuda y apalancamiento y ventas ficticias: dinero adelantado por compradores a los que se les prometían desarrollos antes de que existieran. Es una práctica común, pero en China antes del COVID, sólo un 15 % de las propiedades se completaron, y un 85 % se vendieron antes de hacerse. En 2017, Evergrande alcanzó su pico y una valoración de 50 000 millones de euros. Su fundador, Hui Ka Yan, se convirtió en el hombre más rico de China.

El gobierno chino comenzó a enfriar la burbuja, pero en el fondo sabía que la riqueza inmobiliaria era la clave de la prosperidad de la clase media. En 2016, Xi Jinping anunció: «Las casas son para vivir, no para la especulación». Esto provocó un enfriamiento que concluyó con la quiebra de Evergrande. La burbuja tuvo, según Bird, lo peor de un exceso de vivienda y lo peor de una escasez de vivienda. Un quinto de los hogares en zonas urbanas estaban vacíos en 2017. Pero, a pesar de ese exceso, el precio sigue siendo excesivamente elevado. Esto hace que China tenga uno de los ratios de ahorro más grandes del mundo, un 46 %, más del doble que Estados Unidos.

Presente y futuro del suelo como activo financiero

El último capítulo del libro comienza contando la historia del ascenso y declive de Detroit. Cuando el cinturón industrial estadounidense estaba en su pico, también EE UU tenía las tasas de propiedad inmobiliaria más altas de su historia. Era una vivienda asequible. Una casa normal en Detroit costaba unos 9000 dólares en 1950, el equivalente a tres años y medio de salario de un bedel en Ford. Lo interesante de esa época es que el precio de la vivienda era bastante homogéneo en todo el país: una vivienda media costaba casi lo mismo en San Francisco, Nueva York o Chicago. Esa distribución se ha roto, y hoy hay mucha desigualdad geográfica. Y, como escribe el autor, «el desplazamiento del crecimiento y la actividad económicos hacia un pequeño grupo de ciudades de enorme productividad es una de las razones fundamentales por las que el suelo ha cobrado mayor importancia, y no menor, en el mundo moderno». Las comunicaciones han mejorado, ahora podemos vivir y trabajar en cualquier lugar del mundo, y sin embargo las ciudades no han hecho más que crecer. Pero la mayoría de esas megaciudades ha sido incapaz de adaptarse a la creciente demanda y construir más viviendas. Si cada vez son más ricas, es porque su suelo cada vez es más caro (en buena medida por su escasez), y esa riqueza está concentrada cada vez en menos manos. También ese aumento de los precios ha acabado beneficiando a muchos propietarios, que no quieren que se construya más para que sus activos no se devalúen como resultado de una mayor oferta. En ciudades como San Francisco o Los Ángeles, el 70 % del precio de las viviendas corresponde al valor del suelo. Los efectos de esto en las nuevas generaciones son devastadores: las casas cada vez más caras reducen la fertilidad, aumentan la obesidad (si no se construye densamente, se usa más el coche), aumentan la desigualdad (la verdadera desigualdad de la riqueza es desigualdad

de propiedades) y crean conflictos generacionales. Como demuestra este libro, detrás de todos los grandes debates y problemas del capitalismo global está el suelo y las propiedades inmobiliarias. *The Land Trap* es una brillante disección del núcleo del capitalismo. Todo está en el suelo.

* * *

Mike Bird es periodista y editor de Wall Street en la revista británica *The Economist*. Es también copresentador del podcast *Money Talks*. Su primer libro es *The Land Trap. A New History of the World's Oldest Asset*.

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

¿EL TRASLADO A ZONAS MÁS CONTAMINADAS PROVOCA UN AUMENTO DE PESO EN LOS NIÑOS?

Martine Vrijheid y Sarah Warkentin, ISGlobal

Mudarse a áreas más contaminadas puede favorecer el aumento de peso en los niños. Este estudio destaca la importancia de actuar sobre los entornos y los hábitos comunitarios para prevenirlo.

Este experimento evaluó si los cambios en la exposición a la contaminación del aire debidos al traslado a un nuevo lugar de residencia se asociaban con cambios en el índice de masa corporal (IMC). La muestra incluía a 46 644 niños y adolescentes de entre 2 y 17 años que cambiaron de residencia en una ocasión entre 2011 y 2018 y estaban registrados en los servicios de atención sanitaria primaria de Cataluña. Se estimaron los niveles de contaminación atmosférica por partículas y dióxido de nitrógeno en la zona de residencia antes y después del traslado. En los centros de atención primaria, se controlaron rutinariamente el peso y la altura de los niños, y estos datos se utilizaron para calcular el IMC antes del cambio de residencia y al menos 180 días después. En función del contaminante, el 60 %-67 % de los participantes se trasladaron a zonas con niveles de contaminación similares, el 15 %-49 % a zonas menos contaminadas y el 14 %-31 % a zonas con más contaminación. Mudarse a zonas con mayor contaminación ambiental se asoció con aumentos en el IMC. Estos aumentos se dieron con todos los contaminantes, y los efectos fueron más acusados en niños en edad preescolar y escolar. En cambio, trasladarse a zonas menos contaminadas no tuvo efectos significativos en el IMC. Este estudio sugiere que los aumentos en la contaminación atmosférica pueden provocar un aumento de peso infantil, lo que demuestra la pertinencia de los esfuerzos que se están realizando para reducir los niveles de contaminación.

Artículo completo en:

<https://elobservatoriosocial.fundacionlacaixa.org/es/-/traslado-zonas-mas-contaminadas-peso-infantil?>

EL IMPACTO DE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS EN LA DESIGUALDAD SALARIAL EN ESPAÑA

Juan César Palomino, Universidad Complutense de Madrid, INET Oxford, ICAE y EQUALITAS;
Juan Gabriel Rodríguez, Universidad Complutense de Madrid, ICAE, EQUALITAS y CEDESOG;
Pedro Salas-Rojo, CUNEF University, International Inequalities Institute (LSE) y EQUALITAS;
Raquel Sebastián, Universidad Complutense de Madrid, ICAE y EQUALITAS

La automatización y la inteligencia artificial han ampliado la brecha salarial en España, lo que refuerza la urgencia de adaptar la formación y las políticas laborales a la transformación digital.

Este estudio analiza el impacto que las nuevas tecnologías –como la automatización y la inteligencia artificial– han tenido en la distribución salarial en España entre 2000 y 2019. Los datos revelan que el cambio tecnológico ha contribuido al aumento de la desigualdad salarial. Entre los efectos socioeconómicos observados, destaca el ensanchamiento de la brecha salarial según el nivel educativo, mientras que la brecha de género ha mostrado una tendencia a reducirse. Si bien es indudable que el progreso tecnológico genera mejoras en el bienestar general, los resultados de este estudio subrayan la necesidad urgente de adaptar la fuerza laboral a los retos que plantea la transformación digital.

Artículo completo en:

<https://elobservatoriosocial.fundacionlacaixa.org/es/-/impacto-nuevas-tecnologias-desigualdad-salarial-espana>

ODLI. N.º 157 ABRIL 2026

IDEAS DE INTERÉS

1. DEL SHOCK CLIMÁTICO A LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA: INCENTIVOS, MERCADOS Y TRANSICIÓN.

■ Publicación: «From Heat to High-Tech: How Innovation Responds to Climate Change», de Xianling Long y Zhiqiang Wang.

■ Comentario: José Balsa Barreiro.

2. LA PARADOJA DE LA IA EN LA CIENCIA: CARRERAS ACELERADAS, CONOCIMIENTO MÁS ESTRECHO.

■ Publicaciones: «Artificial Intelligence Tools Expand Scientists' Impact but Contract Science's Focus», y «AI has helped scientists –but may have hurt science», de Qianyue Hao, Fengli Xu, Yong Li y James Evans, el primero; de C. Zhao, el segundo.

■ Comentario: Manuel Cebrián.

3. ACCIÓN CONECTIVA Y EL AUQUE DE LA EXTREMA DERECHA: PLATAFORMAS, POLÍTICA Y LA CRISIS DE LA DEMOCRACIA.

■ Publicaciones: «Technological and Institutional Roots of Democratic Backsliding in the United States», «The Rise of Conservative Illiberalism and the Parallel Ascendancy of Right-Wing Surrogates», «Digital Death Spiral: How Analytics Hastened the Republican Party's Descent into Trumpism», de Steven Livingston, Michael Miller (eds.), W. Lance Bennett, Steven Livingston, Steven Feldstein y David Karpf.

■ Comentario: Paula Oliver Llorente.

LIBROS

EQUIPOS RELÁMPAGO: LA NUEVA FRONTERA DEL TRABAJO DIGITAL BAJO DEMANDA.

■ *Flash Teams: Leading the Future of AI-Enhanced, On-Demand Work*, de Michael S. Bernstein.

ODLI. N.º 156 MARZO 2026

IDEAS DE INTERÉS

1. COMBATIR LA DESINFORMACIÓN DESDE LA EDUCACIÓN.

■ Autores: Priyadarshi Amar, Sumitra Badrinathan, Simon Chaudhary y Florian Sichart.

■ Comentario: Diego Martín Álvarez.

2. HACIA UN TRABAJO SIGNIFICATIVO: NEO-CRAFT WORK Y RESONANCIA EN EL EMPLEO CONTEMPORÁNEO.

■ Autores: Alessandro Gandini, Gianmarco Peterlongo y Marta Ton.

■ Comentario: Nadal Perales Oliver.

3. IA Y GÉNERO: OPORTUNIDADES Y RIESGOS EN EL MERCADO LABORAL.

■ Autores: Mauro Cazzaniga, Augustus Pantoni Longji Li, Carlo Pizzinelli y Marina M. Tavares.

■ Comentario: Cecilia Castaño.

LIBROS

■ *Empowering China: Half a Century Since Nixon's Opening to China*, de Eugenio Bregolat.

■ *Everything Evolves: Why Evolution Explains More than We Think, from Proteins to Politics*, de Mark Vellend.

ODLI. N.º 155 FEBRERO 2026

IDEAS DE INTERÉS

1. FINLANDIA: EL ESPEJISMO VERDE DEL CLÚSTER DE BATERÍAS.

■ Autores: Helmi Räisänen, Emma Hakala, Jussi Ahokas, Roope Karonen, Mikael A. Manninen, Tuuli Parviainen, Tero Toivanen, Tere Vadén y Jussi T. Eronen.

■ Comentario: José Balsa Barreiro.

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

■ Autores: Carolina Caetano, Gregorio S. Caetano, Débora Mazetto y Meghan Skira.

■ Comentario: Alberto Palacios Abad.

3. INNOVACIÓN EN GESTIÓN PARA SUPERAR LA BUROCRACIA Y REACTIVAR LA PRODUCTIVIDAD.

■ Autor: Gary Hamel.

■ Comentario: Gloria Álvarez Hernández.

LIBROS

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

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

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 Ditzfurth.

■ 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.

