

DIÁLOGOS / Leonardo Padura

CONFERENCIAS / Christopher Clark, Henry M. Levin, Elsa Fornero, Jakob Edler,
David Reher, Juan José López-Ibor Aliño

NÚM.

11



Enter

FUNDACIÓN RAMÓN ARECES

Compartimos el Conocimiento

Visítanos en
fundacionareces.es
fundacionareces.tv

y síguenos en



flickr

slideshare

YouTube



**Edita**

Fundación Ramón Areces

Director

Raimundo Pérez-Hernández y Torra

Consejo Asesor

Federico Mayor Zaragoza, Jaime Terceiro Lomba, Julio R. Villanueva, Juan Velarde Fuertes, Avelino Corma Canós, Alfonso Novales Cínca, Juan González-Palomino Jiménez.

Director

Manuel Azcona

Servicio de Publicaciones

Consuelo Moreno Hervás

Diseño y maquetación

Omnivores. Brand Design & Business Communication

Administración y redacción

Calle Vitruvio 5, 28006 Madrid.
Teléfono: 91 515 89 80. Fax: 91 564 52 43

Web

www.fundacionareces.es

Web TV

www.fundacionareces.tv

Blog Ágora

www.agorafundacionareces.es

Ilustraciones

Roberto Díez (Portada)

Fotografía

Alejandro Amador, Antonio Marcos

Fotomecánica:

Gamacolor S.G.I.

Impresión:

V.A. Impresores S.A.

Queda prohibida la reproducción total o parcial de las informaciones de esta publicación, cualquiera que sea el medio de reproducción a utilizar, sin autorización previa o expresa de Fundación Ramón Areces. La Revista no se hace, necesariamente, responsable de las opiniones de sus colaboradores.

Depósito Legal: M-51664-2009

© 2014 Fundación Ramón Areces

JULIO '14

3 Diálogos**Leonardo Padura**

Escritor

10 Conferencias**The Sleepwalkers: How Europe Went to War in 1914**

Por Christopher Clark, Universidad de Cambridge

Is Education a Public or a Private Good?

Por Henry M. Levin, Teachers College de la Universidad de Columbia

Pensions reforms and Financial Literacy

Por Elsa Fornero, Universidad de Turín

The demand for innovation

Por Jakob Edler, director del Manchester Institute of Innovation Research (Reino Unido)

Envejecimiento, longevidad y dependencia

Por David Reher, catedrático de la Universidad Complutense de Madrid

El Trastorno Obsesivo-Compulsivo en la Psiquiatría actual

Por Juan José López-Ibor Aliño, catedrático de Psiquiatría de la Universidad Complutense de Madrid

46 Fragmentos**Presente y futuro de América**

Latina, Por Enrique Iglesias, ex secretario general iberoamericano

Nuevos enfoques sobre políticas de innovación

Por José Molero, catedrático de la Universidad Complutense de Madrid

Innovation, entrepreneurship and competitiveness in the EU,

Por Robyn Klingler Vidra (LSE)

La energía segura, sostenible y limpia, tema central del II Networking Nations

Historia Militar de España: Edad Moderna. Los Borbones**Activar emociones y compromiso del consumidor****85 Ágora Blog****Intentando dibujar el perfil del profesor perfecto****Cómo afecta el esfuerzo individual y el entorno familiar al rendimiento escolar****89 Vitruvio, 5**

Noticias institucionales



LEONARDO PADURA

Escritor

**“EL *BOOM*
LATINOAMERICANO
HA SIDO UN REFERENTE
PARA LOS AUTORES DE MI
GENERACIÓN, PERO TAMBIÉN
UNA GRAN LOSA”**

El escritor Leonardo Padura (La Habana, 1955) visitó la Fundación Ramón Areces para impartir la conferencia ‘Insularidad: un destino cubano’. En su intervención, plagada de referencias a otros colegas, explicó cómo afecta a la idiosincrasia del cubano el hecho geográfico de vivir en una isla. El autor, entre otras muchas obras, de El hombre que amaba a los perros o Herejes tiene en su haber una veintena de premios por su obra periodística, literaria, ensayística y cinematográfica y es uno de los mayores referentes de la novela negra y policíaca contemporánea. Cuando no trabaja, se dedica a “arreglar el patio de la casa”, la misma en la que nacieron su padre y su abuelo, en La Habana.

Texto
C.B y M.A.

Fotografía
Antonio Marcos

La conferencia de Padura en la Fundación Ramón Areces se tituló finalmente “Insularidad: un destino cubano”, un título dictado en la urgencia y el trasiego de aeropuertos y aviones entre Cuba y Buenos Aires. Un título que, reposado y repensado, debería haber sido, como explicó el escritor al inicio de su conferencia, “Insularidad: la maldita circunstancia del agua por todas partes”, que refleja más fielmente lo que ha significado y significa vivir en una isla para los cubanos, en términos sociales, en términos económicos y en términos culturales. Dice Padura que el cubano tiene un elemento muy gregario en su carácter. Le gusta moverse en grupo. Le gusta pertenecer a colectividades.

Vivo en un barrio de La Habana, en el que nací, en el que nació mi padre, mi abuelo, en el cual la comunicación con las personas es muy fluida, muy fácil, porque prácticamente solo tengo que salir a la calle y ya estoy conversando con alguien. Y eso parte del carácter cubano que se ha mantenido con los años. Muchas cosas han cambiado en ese carácter porque la evolución de la sociedad, de todas las sociedades, así lo determinan. Por ejemplo hay una costumbre cubana que para mí me parece absolutamente detestable y odiosa y es la de visitarte sin anunciarse. Como yo trabajo tanto, cuando llega una visita que no se ha anunciado, para mí puede ser algo que en otro momento hubiera sido agradable, se convierte en algo desagradable. Pero la gente en Cuba cree que

tiene, porque te conocen, porque son tus amigos, la autoridad o la capacidad de poder entrar en tu mundo privado tocando la puerta, abriéndola y entrando en ella.

*La estancia de **Padura** en Madrid coincide con la abdicación del Rey Juan Carlos. Un hecho que no desea valorar “porque no me gusta opinar de realidades en las que no vivo porque generalmente uno puede guiarse por prejuicios y por informaciones parciales”. De lo que sí habla Padura sin reparos es del anuncio de fusión de dos grandes agentes literarios Carmen Balcells y Andrew Wylie una alianza que ha alterado al mundo editorial.*

Estas grandes fusiones me dan un poco de miedo, lo confieso. El trabajo que existía entre el editor mediano que podía cuidar al autor y ese agente literario en el cual el autor podía tener absoluta confianza era un sistema muy amable. Imagínate que perteneces a una agencia literaria que lleva a más de mil autores. Si estás en la categoría de los primeros 30, vas a tener una atención personalizada, pero no va a ocurrir lo mismo si ocupas el lugar 748, por poner un ejemplo. Creo que eso deshumaniza un poco un tipo de trabajo en el que esos egos revueltos también necesitan de un cierto apoyo.

“Mi ficción siempre parte de la realidad. Soy un escritor con muy poca imaginación”



Afirma Padura tener el privilegio de estar representado por una editorial de la vieja escuela, que trabaja con los escritores los manuscritos, siempre para mejorarlos. Las discusiones entre ambos son de carácter artístico o literario, nunca de carácter político o económico.

El mundo editorial es un negocio, el libro es un producto que se vende y por eso hacen falta los editores y los agentes. Y también hacen falta los escritores, por supuesto. Es un negocio muy inestable. Mi editor italiano decía que es el más impredecible de los mercados porque había veces en que un editor apostaba por un libro y decía que iba a funcionar y luego... He oído historias –que no voy a mencionar títulos y autores– de obras que los editores pensaron que si vendían

2.000 ejemplares ya se daban por satisfechos y luego han terminado vendiendo dos millones. Por lo tanto, es lo más acientífico que puede existir. No se puede predecir en todos los casos cómo va a funcionar comercialmente una obra literaria.

¿Se siente Padura satisfecho del resultado “comercial” de sus libros?

Hasta ahora he tenido la fortuna de que mis libros, sin llegar a ser *best-sellers*, han vendido cantidades dignas. Y no solo eso sino que se han mantenido en una categoría distinta, la de los *long-sellers*. Han sido libros que se han vendido a lo largo de muchos años. Para mí fue una satisfacción estos días en la feria del libro de Madrid, cuando fui a firmar ejemplares, que estaban todos los libros editados en España.

Y es que mi editorial sigue publicando la novela que me publicó en el año 1997. Esa novela se sigue vendiendo. Por supuesto, los ritmos varían, pero han sido novelas que han tenido una relación satisfactoria con el lector en el sentido comercial.

El universo digital, que todo lo transforma, que todo lo domina ha revolucionado el mundo del cine y de la música. También de la literatura. Porque la sociedad también está cambiando. Lo digital no es simplemente un hecho tecnológico. Lo digital está alterando todas las relaciones...

Sí, sí, incluso de la forma de escribir de los intelectuales. Está revolucionando la circulación del libro, la manera en que el lector se relaciona con la literatura y por eso se están produciendo una serie de fenómenos que tratan de proteger al libro como producto. La tecnología es algo valorable y también peligrosa, porque muchas veces las personas piensan que el producto cultural, como tienen un acceso más fácil a él, ese acceso es directo, y violan determinados pasos que son importantes. Hace poco estaba en Argentina en la feria del libro, y una de estas personas jóvenes que consideran que los productos culturales deben de tener una forma directa de relacionarse con el consumidor, es decir, que el consumidor llegue y tome el producto cultural. Yo le pregunté: “Bueno, y si tus libros se ponen en la web y todo el mundo accede a esos libros, ¿de qué vive el escritor?” Y me dio una respuesta que me asombró: “Que se busque otro trabajo”. Si el escritor se busca otro trabajo,

¿quién escribe los libros? Ahí es donde está justamente el problema.

¿Está hablando de la Propiedad Intelectual?

Sí. Hay que encontrar leyes y mecanismos que faciliten el acceso del consumidor al producto cultural, pero también que garanticen algo que no por gusto se llama “derecho de autor”. Es un derecho del autor y de ese derecho del autor sale la creación. Si yo no hubiera tenido una economía que me hubiera permitido dedicar cinco años a escribir una novela como *El hombre que amaba a los perros*, no lo hubiera podido hacer. O cuatro años para escribir la última, *Herejes*...

No cree Padura que el libro digital, al que le reconoce muchas ventajas, vaya a desplazar al libro impreso en tinta, al menos en los próximos años. Cree el escritor que todavía hay en activo dos generaciones, incluso gente joven, que están muy apegadas al libro de papel. Comparte a medias el escritor cubano que el actual producto cultural sea un producto de consumo efímero.

Sí y no. Cuando una obra artística tiene valores permanentes, logra permanecer. Hay veces que hay reparaciones y justicias que se hacen al cabo del tiempo, reparaciones históricas. Sabemos de muchísimos artistas que

“Las grandes fusiones entre editoriales me dan un poco de miedo, lo confieso”

a lo largo de su vida no fueron reconocidos y que ese reconocimiento les ha llegado póstumamente (pintores, músicos, escritores...). Aunque hay una producción que está hecha con un sentido de lo inmediato, buscando ese consumo inmediato, también hay una producción que está pensando en una proyección cultural mucho más permanente. Que lo logre o no depende de muchos factores. Pero también hay que crear con un sentido permanente.

Hablando de la permanencia, de lo eterno, no podemos dejar de hablar de Gabriel García Márquez, fallecido recientemente... ¿Hasta qué punto los escritores actuales latinoamericanos son deudores del boom de los años 60 y 70?

El *boom* de García Márquez, Vargas Llosa, Carpentier, Fuentes, Cabrera-Infiante, Cortázar... son lo mejor y lo peor que le pasó a mi generación literaria. Porque tuvimos un referente artístico extraordinario, un referente que además abrió las puertas de Europa y de las grandes editoriales a la literatura latinoamericana. Pero con un peso específico tan grande que hemos tenido –como esos vascos que se dedican a levantar piedras– que empezar levantando un peso enorme para quitarnos de encima las grandes tendencias que representaron cada uno de estos escritores. Escritores que, además, son tan grandes en sí mismos que no crean discípulos, sino imitadores. Y eso fue un problema que tuvo que enfrentar la literatura posterior, la que se escribe a partir de los 80 y sobre todo los 90 con respecto a los autores del *boom*, que algunos aún seguían en activo. Creo que le



debemos muchísimo de lo que hemos podido lograr en cuanto a presencia internacional de nuestro trabajo, en el aprendizaje de técnicas y de estrategias narrativas, pero también le debemos que hayamos tenido que encontrar un camino mucho más difícil para llegar sin convertirnos en epígonos de estos grandes maestros.

Padura se sigue sintiendo periodista aunque ya no ejerce la profesión. Recientemente ha presentado en Madrid una compilación de sus reportajes publicados en los años 80, bajo el título de El viaje más largo. Un libro, a su juicio, muy significativo y muy revelador porque en él se ve el proceso de aprendizaje que realizó en los años 80 como periodista, que le permitió pasar de ser un escri-

tor aprendiz que había escrito una primera novela a un escritor mucho más capacitado, técnica y culturalmente, para poder enfrentarse al oficio de escribir una novela.

Como bien dijo Hemingway, si en algún momento pretendes ser escritor, tienes que dejar el periodismo o utilizarlo de manera no profesional. Puedes seguir publicado en la prensa, es una forma que completa mucho el trabajo del escritor, pero en un momento determinado es necesario alejarse de él. En mi caso, los seis años que trabajé en un periódico escribiendo aquellos grandes reportajes no escribí literatura. Todo mi tiempo se lo llevó el periodismo. Y si hubiera seguido, hubiera sido muy peligroso para mí.

Y, ahora, ¿cómo se enfrenta usted al proceso de creación de una novela?

A la hora de enfrentar el trabajo literario uno tiene que hacerlo con humildad. El escritor se equivoca si piensa que es un maestro, que conoce todas las soluciones posibles y que la literatura es un ejercicio en el cual uno ya está entrenado, que profesionalmente lo puede cumplir. Cada libro es un desafío. Como escritor soy muy inseguro. Soy tan inseguro que me apoyo mucho en un grupo de lectores amigos que me van ayudando. Ellos leen las distintas versiones de mi trabajo y, a partir de la opinión que van teniendo, voy concretando ese ejercicio que es lograr decir lo que uno quiere decir de la mejor forma en que lo puede decir.

Confiesa Padura que las dosis de humildad se las proporciona su pareja, desde hace 36 años, Lucía. Ambos

tienen recorrido un largo camino juntos. Lucía, quien es testigo mudo de esta conversación, ha sido su mayor factor de estabilidad. La pareja está dando un mal ejemplo en Cuba, como dice el escritor, porque su generación es la generación de los divorciados.

Lucía ha sido capaz de darme esa estabilidad pero además ha sido alguien muy importante en mi carrera en el sentido de que como está tan cerca de mí, como me conoce tan bien, es la persona capaz de controlarme en determinados momentos y sobre todo es la persona capaz de criticarme con menos piedad que te puedas imaginar en mi trabajo literario y en general en la vida. En mi trabajo literario, Lucía ha sido muy importante para mí, me ha ayudado mucho a encontrar soluciones, no en balde todos mis libros están dedicados a ella, no es una casualidad, porque ha sido un elemento importante en mi trabajo de creación literaria. Y tiene además una responsabilidad importante que es la de hacerme todos los días el almuerzo y la comida, sin lo cual tampoco podría escribir. Como pareja somos un mal ejemplo, porque en Cuba el divorcio se practica como un deporte porque la gente se casa y se descasa con mucha facilidad. Y todas las parejas de nuestros amigos han tenido varias parejas, varios matrimonios y nosotros somos ahí como una especie de una isla dentro de la isla, una especie un poco exótica dentro de ese panorama.

¿Prefiere escribir ficción o sobre la realidad?

Mi ficción siempre parte de la rea-

lidad. Soy un escritor con muy poca imaginación. Necesito vivir una realidad para poder escribir de ella o estudiar una realidad para poder escribir de ella. Mi novela más reciente, *Herejes*, tiene una parte que se desarrolla en la Ámsterdam del siglo XVII. Y tuve que viajar a esa Ámsterdam a través de la pintura, de la historia y de la literatura, para poder vivir en ese lugar. Y a partir de esa experiencia ya pude escribir. Soy un escritor que necesita mucho tener un referente para poder imaginar. La imaginación viene a ser como el cemento que une los ladrillos, pero el mayor peso lo tienen los ladrillos, que son la realidad.

Usted también escribe guiones para películas. ¿Cómo vive esa relación entre el cine y la literatura?

Para el escritor, es una relación difícil. Cuando escribes una novela, tú eres el responsable, con la mayor libertad posible, de lo que estás colocando en tu texto, de lo que estás produciendo como resultado artístico. El cine para el escritor es un trabajo de servicio y si no lo entiende como tal y pretende que sea su obra, está equivocado y va a fracasar. En el cine uno escribe para un director o para un productor y las exigencias de uno y de otro son fundamentales porque uno es el que tiene la economía para realizar el producto y el otro tiene la capacidad de convertir tus palabras en imagen y sonido, que es fundamentalmente lo que es el cine. Por lo tanto, es un oficio a veces ingrato, pero también necesario porque te permite experimentar con otros lenguajes. Siempre y cuando

“Lo digital está alterando todas las relaciones, incluso de la forma de escribir de los intelectuales, también el modo en que el lector se relaciona con el libro...”

tengas esa capacidad de saber hasta dónde es tu obra y hasta dónde es un trabajo de servicio.

Más allá de la insularidad es Padura un cubano que cruza el charco frecuentemente. Dice tener una lista interminable de preocupaciones. Que el hombre contemporáneo debe preocuparse mucho por el futuro, por el futuro global, matiza.

Si hablábamos antes de que el mundo de la cultura está en transformación, también a nivel global estamos en ese punto de transformación y en un punto en el que tal vez las cosas que no hagamos ahora no tendremos tiempo ya en el futuro para hacerlas. Hay una parte del mundo en la que la miseria está muy presente. Hay otra parte del mundo que está combatiendo muy duramente contra la miseria y creo que uno de los grandes derechos humanos es tener acceso a las cosas que permiten vivir dignamente a las personas. Por eso admiro tanto a los gobiernos de Brasil de los últimos años, de Lula da Silva y el de Dilma Rousseff, porque han hecho una gran batalla contra la miseria. No la han podido vencer porque era una miseria muy extendida, pero es importante luchar contra ella.



THE SLEEPWALKERS

HOW EUROPE WENT TO WAR IN 1914

Por CHRISTOPHER CLARK

Universidad de Cambridge



En esta conferencia, que abrió el Ciclo: “1914: Europa en guerra. 100 aniversario”, organizado conjuntamente con la Residencia de Estudiantes, Christopher Clark vuelve al debate del estallido de la Primera Guerra Mundial, destacando la complejidad de una crisis que implicó cambios repentinos en el sistema internacional, el enredo de las tensiones regionales y continentales y las interacciones rápidas entre una pluralidad de grandes potencias. Basándose en su propia investigación y sobre las tendencias recientes en la literatura histórica, propone nuevas perspectivas sobre una vieja pregunta que el profesor Clark responde en su último libro Sonámbulos: cómo Europa fue a la guerra en 1914, que dio título a la conferencia.

This war that broke up the world system and disorganized it in ways that manifested a toxic effect deep into the 20th century

On the morning of the 28 of June when the Archduke Franz Ferdinand of Austria and his wife, Sophie, Duchess of Hohenberg, arrived at Sarajevo's railway station, Europe was still at peace and a big war was becoming less likely. After all Europe had managed to make it through two major conflicts in the Balkan Peninsula: two very vicious, bloody wars that transformed the geopolitics of the peninsula without that becoming a broader controversy. The conflicts had been contained twice. We even have the very eloquent testimony of Mr. Nicolson, a functionary of the British Foreign Office, who remarks in London at the end of May 1914: "In all the years that I have been at the foreign office, I have never seen such calm international waters". Nobody suspected that a major war was imminent, on the contrary it felt like the danger of war, which was seen very close at the end of 1912, was actually receding.

Europe was at peace in the morning of the 28th of June and yet, only 37 days later the continent was at war, first being an European war but rapidly expanding into a world war that is widely being described as the primal catastrophe of the 20th century: It resulted in the destruction of four major empires (the Ottoman Empire, the Russian Empire, the German Empire and the Austro-Hungarian Empire) and, more importantly, it resulted in the deaths of between 10 and 20 million young men, it caused between 15 and 21 million seriously wounded. So I think the American-emigrated German Jewish historian Fitz Stern was right when

he described this war as the disaster from which all other disasters of the 20th century sprang.

It is very difficult to imagine the raise of fascism in Italy without this war, or the October Revolution in the Russian Empire (on the contrary, it is easy to imagine the February Revolution, everybody had predicted something like the collapse of Czarism in 1917). But the Bolshevik coupe of October 1917 was neither foreseeable nor was it possible without the extraordinary stresses and strengths brought to the Russian society by this war and its continuation of February 1917, and that means of course the Russian civil war that further caused the death of 5 million men.

The raise of National Socialism in Germany, the seizure of power by Hitler and his party, the Holocaust: these phenomena which marked the 20th century in an indelible way and distorted its essence are very difficult to imagine without the War. This war that broke up the world system and disorganized it in ways that manifested a toxic effect deep into the 20th century. In fact in the Middle East, its effect is still being felt today.

The question of how this war came about is slightly older than the war because the debate of who started this war began before the first shot was fired. For all the participants in this crisis, it was the opponent who was imposing war and one was merely acting defensively, accepting a challenge from outside.

The American historian John W. Landon in a book published in 1991 called “The Long Debate”, he calculated that you needed really to read 25,000 books and articles to be in control of this debate. Rebecca West, the British writer who travelled to the Balkans in the 1930s preparing the most profound single written reflection of the history of this region called “Black lamb and Grey Falcon”, a hybrid book partly travel narrative, partly diary, with descriptions of relationships, individuals: sometimes it feels like a piece of a sociological or anthropological fieldwork, a magnificent book. In any case, she went to the places where the war broke out and she went to Sarajevo and told her husband, “I won’t never understand why this could happen, it is not that we know too little is that we know too much”.

Why add another book to this pyramid of writings

Why add another book to this pyramid of writings. The answer is that, although the debate is old, the subject is still fresh, in fact in many ways the problem of 1914 is fresher now than 20 or 30 years ago: It started on a car (a big parallelism with what happened in Dallas in 1969); it started with a squad of suicide bombers, now a very familiar figure in our international scene; there was also an underground network that operated outside territorial boundaries, only very indirectly linked to any sovereign state, a network that operated on conditions of extreme secrecy with no membership lists, working in small cells, which had very limited knowledge of each other’s operations, a network that cultivated a certain cult of death, sacrifice, and revenge.

In the great majority of the literature on the outbreak of the World War, the Balkans is



completely absent and seen as irrelevant for the events of the crisis, but it seems that after the events in the former Yugoslavia in the 1990s, it does not make so much sense to think of the Balkans as an irrelevant space in which certain events happened almost by accident: we have witnessed the power of nationalism in the Balkans, and it is occasionally a lethal energy with a historical power in its own right; and of course we know that Serbia has been a victim in the events of the 20th century, since they have lost more male population in military service age than any other single belligerent country, but the Serbian had not been only victims, they have also been actors in history processes; and finally there is the fact that we have move beyond the era of bipolar stability that we often call the Cold War, and era in which the relations between states across the world were disciplined by the latent conflict between two nuclear superpowers.

We are outside that world now and we are just starting to come to terms with what it means to inhabit not a bipolar but a multipolar world, a world that is much less stable, much less predictable, and much less

World War I was an intensely interactive and complex crisis. In my opinion, it was the most complex event of modern times, possibly of any time in human history

transparent than the world of the Cold War. Now we have Washington acting as the world enforcer and new rising powers such as China, rattling the cage of the international system in ways some people find alarming; and there is Russia, that must never be forgotten. Now it is a much more complex array, a genuinely multipolar array that is marked by high levels of distrust between states and low levels of transparency, and in that respect the world of 1914 paradoxically is getting closer to us.

This swift in perspective prompted us to rethink the story of how war came to Europe in 1914. Accepting the challenge of that swift in perspective does not mean embracing a kind of vulgar “presentism” that remakes the past in order to meet the needs of the present, rather means acknowledging those features of the past that we can now see better thanks to our changed point of view. Bearing this in mind the question that arises is: How do you refresh a narrative so many prestigious historians have contributed to?

The first thing I tried to do was to ask “how” instead of “why”. It might seem there is not so much of a difference, but questions about why draw us in the direction of categorical abstractions.

The second point is one that was already articulated by a Bulgarian historian who commented: “When we question the question why guilt soon becomes the key point”. In other words, when we ask: Why did this war happen? We really mean: Who did cause this war? No doubt that a blame oriented approach has been the most important way of thinking about the origins of this war, especially since the 1960s.

For Sleepwalkers I also captured new trends in the literature to make the picture fresher. For example, one of the newer trends is not to think that it was an European problem that took place in a global context. There are studies that focus in the role of China and in the tensions (particularly between Britain and Russia) that were created in order to see who was going to control the vast amount of resources in this country.

Britain had an obsession with Russia

Britain had an obsession with Russia since they knew Germany was not really a big threat and they could defend them selves against a German naval attack in the North Sea, but on the other hand they also knew they were completely defense less if Russia decided to send military forces down through Central Asia into Northern India. That feeling of defenselessness moved the British to seek in 1907 the Anglo-Russian Convention, which divided Central Asia into a field for British and Russian interests. In other words, these newer trends in literature move away from the Germanic central focus from early years to a larger and more complex picture that needs to be embedded in a truly global scenery.

Finally, in the book I also focused in the chaos of the decision making processes. The executive structures of 1914 were incredibly open, fragmented and chaotic. For example, during the tenure in office of Sir Edward Grey, the Foreign Secretary in London, in Paris no fewer than sixteen foreign ministers came and went, and two of them came and went twice. That give us a sense of the instability of the political system, and this uncertainty of the decision making processes, this lack of transparency further raised the sort of crisis proneness that lowed transparency and increased distrust.

There are also features in the pre-World War that I have emphasized more than others have: one is the Italian attack in Libya in 1911. In this year the Italians, completely unprovoked, waged war in what is called now Libya (at that time the region was part of three provinces of the Ottoman Empire: Fezzan, Cyrenaica, and Tripolitania), a very important war because by attacking the Ottoman Empire in northern Africa, the Italian triggered the Balkans Wars, flashing a green light to the Balkan states to take what they wanted from the Ottoman Empire.

As conclusion I would say that these new perspectives do not seek rehabilitating the Germans and getting them off the hook or denying their share in the responsibility for the outbreak of this war. There was a great deal of aggression, paranoia and belligerence in Berlin in the last years before 1914, there was a readiness to take risks and these features of pre-war environment in Germany attracted the interest of historians like Fritz Fischer, John Rohl, and the others.

But Berlin was not the only place where we found belligerence, paranoia and a readiness to take risks: we find it in Paris, in St. Petersburg, in Vienna, and in Belgrade as well; and it is very hard I think, once you

Bio



CHRISTOPHER CLARK

Nació en Sydney, Australia y estudió en Sydney Grammar School. Es profesor de Historia Europea Moderna en la Universidad de Cambridge. Entre sus publicaciones destacan *Iron Kingdom. The Rise and Downfall of Prussia, 1600-1947* (Londres, 2006) y *Kaiser Wilhelm II: A Life in Power* (Londres, 2009). Christopher Clark es miembro de la Academia Británica y de la Academia Australiana de Humanidades. Su último libro, *Sonámbulos: cómo Europa fue a la guerra en 1914*, aparece en Galaxia Gutenberg este año.

walk these paths, to return to the simplicity of the blame game. There is no doubt about the appeal of blaming, it delivers a huge package of moral satisfaction, but by simply focusing in blaming one particular state, you exclude all the complex interactions that brought this war about because this war or the story of how this war came about is not a James Bond movie, it does not end with a bunch of villains wearing velvet jackets and a cat in their hand planning the downfall of the world.

World War I was an intensely interactive and complex crisis. In my opinion, it was the most complex event of modern times, possibly of any time in human history: it was the consequence of decisions taken and actions launched by a gallery of political actors that were highly self-conscious and aware, but nonetheless with a very limited consciousness of the broader framework in which they were acting and of the greater consequences of their actions.



IS EDUCATION **A PUBLIC OR** **A PRIVATE GOOD?**

Por HENRY M. LEVIN

Teachers College de la Universidad de Columbia



La importancia de la educación en una economía mundial cambiante ha inducido a la mayoría de las naciones a explorar posibles nuevas direcciones para sus sistemas educativos. A menudo plantean propuestas específicas en la organización escolar, en la financiación educativa, en los currículos, en la pedagogía o en la formación del profesorado sin determinar unos objetivos hacia los que orientar estos cambios.

Invitado por nuestra Fundación y la Fundación Europea Sociedad y Educación, el profesor Levin desarrolló en su conferencia un planteamiento sistemático de cómo articular la elección de escuela para lograr una serie de objetivos educativos concretos y propuso un marco para su diseño compuesto de tres herramientas políticas: financiación, regulación y asistencia a las escuelas.

Education is also a private good because promotes individual development, understanding and productivity

Is education of public or private good? How should we design education policies according to the answer given to the first question? Education is a public good and also a private good. Education is a public good because promotes civic participation, historical and cultural heritage, a common set of political and economic values, knowledge and a common language, and societies cannot function without this. The important point is that this public good function benefits all the society, not a few individuals or one segment of the society.

It is essential to recognize the public interest in education and to be as concrete and specific about it as possible. Consequently, the government must implement the corresponding decisions by designing specific mechanisms of financing, defining compulsory attendance, saving out the structure of curriculum, clarifying personnel qualifications, saving standards, and having a system of assessment.

On the other hand, education is also a private good because promotes individual development, understanding and productivity: factors that contribute to adult wellbeing, benefiting the educated individual and the immediate family circle.

The consequences of this private side of education is the sense of a right to choose the type of education one wants for himself or herself, or his family or her family. Also schools will reflect differences, so families can choose schools with different philoso-

phies, religions, values, culture and preferences. The third consequence is that financing will be private and should be treated as any other good in the marketplace and be paid by those who immediately benefit. Moreover, participation should be by choice and families should have to decide how much of that good they want to consume. The assessment of quality should be also determined not by society but by the clients themselves.

There are tensions that are inevitable and do not disappear

These are two extreme positions with polar consequences, but at the end education is neither a whole public good nor a private one: it has dimensions and aspects of both of these characteristics. However schools in democratic societies have both public and private goals and they are not always compatibles. There are tensions that are inevitable and do not disappear. We can come with a solution that has features of both public and private worlds, but it does not mean that the tension between the two disappears.

How do we achieve a balance between public and private? We determine priority objectives. The four main objectives of most school systems that we may find in this combination of public and private are: freedom of choice, social cohesion, equity, and resource efficiency.

Freedom of choice because families have a right to make decisions with regard to the



way their children are raised and develop, and they have the right to declare education goals and values, religious beliefs and political perspectives: issues that differ from family to family. So the first goal is giving families and parents the freedom to choose the type of school they want their children to attend: this is a private goal.

On the contrary, for social cohesion we have the challenge that a major public purpose of school is to prepare the young for democratic and civil participation: students from many different backgrounds must understand and support a common set of social, political and economic arrangements that are foundationally stable in a democratic society. Even when we get the first two goals of the schooling system: one which addresses private preferences, needs and goals; and a second one that addresses social goals and the justification for a common education and a common educational experience, there is a potential conflict between them and, at the same time, they are intrinsic to an educational system in a democratic society.

A third goal of schooling is to provide fairness in the access to educational opportunities, resources and outcomes, by gender, social class, race, language origins, and geographical location. This goal, equity, is a deeply embedded public and social goal.

The fourth goal is important from both the public and the private points of view. With any given amount of resources devoted to education it is necessary to find the arrangement that would maximize school effectiveness on resources.

One of the challenges that we face is that most reforms focus on one or two goals forgetting the others.

The promotion of more choices have become prominent as a solution to improve education as it was a panacea: an universal solution to all the problems. The idea is that choice will lead to efficiency and to more equity because those who do not have choice at the present time and are locked into schools that do not really favor their needs, will now have a choice and will choose a



school that will meet all their needs. Nevertheless there are few discussions on the issue of choice and social cohesion, and their arguments are not very strong.

Another problem is that policies that aim to improve performance on some goals may

ses stratification and segregates students by income. Also a common curriculum and a national testing system may promote social cohesion and improve resource efficiency, but reduce freedom of choice by having a common curriculum and systems of assessment that reduce freedom of choices by making schools more and more alike in relation to this kind of requirements.

However schools in democratic societies have both public and private goals and they are not always compatibles

But there are some tools that may incorporate important dimensions of each of these four goals in some way that we can create a composed edu-

be in conflict and reduce the level of performance on others. For example, if we allow parental fees to supplement public expenditure on education, it increases the freedom of choice by providing a greater variety of schools for those who can afford them, but reduces social cohesion because it increa-

cation system that permits an adequate amount of each of these particular goals in order to create a system that functions effectively. These policy tools are very common ones in education: financing tools, regulations, and support services (information, accountability, technical assistance).

For example, since 1917 the Netherlands is a society that has complete choice but it is a highly regulated system of choice. Originally the freedom of choice was a solution to the conflict between Catholics and Protestants, when Holland was very much a dual society in the early part of the 20th century. They finally solved the problem by creating a system based completely upon choice in a highly regulated system. Today, in Holland, about one third of the students are in catholic schools, one third are in Protestant schools and one third are in schools that are not affiliated with religion.

Before deciding about public or private

In the Dutch school system anyone of us would be able to start a school. We would know how much money we would get, we would know what rules, regulation and policies are to applied, we would know what the personnel requirements were, and if we follow those regulations, and a national curriculum and national exams, we would be able to start our own school and compete for students. It is that open.

In order to capture social cohesion, they follow a national curriculum and testing system, and make sure teachers are prepared in a particular way that meets the requirements of the system. A large number of regulations in order to ensure that choice is meaningful with respect to issues of equity, social cohesion as well as of spending money efficiently and providing substantial choice.

Before deciding about public or private, it is important to clarify our priorities. We need to search for alternative policies and then to establish a discourse on how these priorities can be translated into policies (regionally, locally, and nationally).

Finally I want to emphasize that, although we have all seen reports from international organizations such as the OECD and its PISA Study, it is essential to question the level of generalization and realize that education is not just about test scores. In recent years there has been a discovery of how important schools are to create civic behavior, to provide broader knowledge and values, and how that influences the behavior of students and society. Education is too important to simply be bound by ideology without looking at the consequences, and we need analyze the system and to be regularly involved in clarifying its priorities.

Bio



HENRY M. LEVIN

Es William Heard Kilpatrick profesor de economía y educación del Teachers College de la Universidad de Columbia. Es director del Centro Nacional para el Estudio de la Privatización en Educación, una entidad independiente y co-director del Centro para los Estudios del Coste-Beneficio en Educación. El profesor Levin es especialista en economía de la educación y recursos humanos, y ha publicado 20 libros y unos 300 artículos sobre esos temas y otros relacionados con ellos. En la actualidad está realizando investigaciones en reformas educativas, cheque escolar, análisis de coste y eficiencia, costes sociales de la falta de calidad en educación, privatización en educación y estudios del coste-beneficio en educación.



PENSIONS REFORMS AND FINANCIAL LITERACY

Por ELSA FORNERO

Universidad de Turín



Elsa Fornero, exministra de Trabajo italiana que participó en el Ciclo de conferencias sobre “Educación financiera” organizado en colaboración con IE Business School, subraya la importancia de potenciar la formación financiera en la sociedad, poniendo el foco en colectivos como los niños, desde la etapa escolar, y las mujeres, en áreas como mercados financieros e instrumentos como fondos de pensiones o de inversión. No se trata de que los ciudadanos se conviertan en expertos pero deben tener una formación mínima para utilizar los instrumentos financieros.

Para la experta italiana, los ciudadanos deberían tener más información sobre los sistemas de pensiones. Los trabajadores, señala Fornero, deberían recibir información sobre la cantidad de dinero que han aportado al sistema público durante su etapa laboral y sobre la pensión que recibirán. En muchos países no se hace o no se hace suficientemente.

The pension system and the labor market system are two sides of the same coin, and it is important to see how retirement is not detached from the working life

In the past years, because of the international global competition and the financial crisis, there has been a plea for reforms, in particular in countries such as Italy, Spain, Greece and Portugal: all the Mediterranean economies. This request for reforms has been increasing and has a very important technical aspect in the sense that these reforms seem as a necessity and have gone under the label of austerity measures, because these reforms typically require sacrifices today in exchange for future and certain benefits in the future. These reforms have an important intertemporal dimension which is not easy for the people to understand and that may generate resentfulness.

All reforms imply costs

Financial education does not mean to transform everybody into a financial expert but to provide people with the essential elements to understand what is happening. This financial literacy can give people a better understanding of reforms and reduce their resistance to the change, because reforms like a living process (in the dictionary its first meaning is: “to improve existing institution, law, practice, etc. by alteration or correction of abuses”; while its second meaning is: “to give up or quasi to give up a reprehensible habit or immoral way of life) that have to transform society but also need to be endorsed by society in order to success.

All reforms imply costs and imply cost to-

day in exchange for expected benefits tomorrow, they are like an investment project and have to be designed having this in mind, although it is very different to study something theoretically and having to decide on people life. But in democracy political parties may design policies according to a certain ideology, so their voters can recognize their ideology and vote for the political party. They think they share their values and are representing their interest.

Nevertheless there are circumstances in which this kind of procedure weakens, for example when the content of a reform needs to be more technical than ideological. A country in a very difficult situation may be needing the help from other countries, the World Bank, or the IMF to finance some projects, but normally this financial aid come with conditions, technical conditions; but if the government of the country do not have the knowledge to carry out the necessary reforms to fulfil those conditions, experts have to be called to form a government, a government of the technocrats.

This is exactly what happened in Italy in the summer of 2011, when the country was in such a serious financial trouble that experts even talked about the possibility of exiting the Euro, causing the fall of the Euro, and possibly of Europe, because an Europe without the Euro is something difficult to imagine right now. At that time the government had promised reforms at international level but the government could not deliver and a technocrat government was called in



led by Prime Minister Mario Monti, a well-recognized international figure who had been Commissioner for Internal Market and had a great reputation.

The situation was so extreme that the two major political parties that had been fighting each other with the purpose of destroying each other for almost 20 years, were united and supporting our government, our technocratic government, out of necessity.

We in the government of technocrats were immediately given a task, and my task was to design the pension reform and later the labor market reform in weeks. These reforms were quite severe, but they were a necessity because the financial market expected from us the kind of response that political parties had not been able to give in their past reforms. The system was financially unsustainable, for many years politicians had promised too much with

respect to what the economy could deliver and at the same time they were getting into debt the young generation and their future. Although difficult to understand for the majority, the design of the pension system as we knew it was a bad design which did not respect the internal consistency of the internal economy and the system.

A pension system should encourage people to work longer, not to retire; and there is a very important aspect here: the pension system and the labor market system are two sides of the same coin, and it is important to see how retirement is not detached from the working life. So if you encourage early retirement like legislation did in Italy, and also in Spain and France, with the idea that encouraging the elderly to retire will increase the possibilities of the young to find a job, you just increase the expenses of the pension system (that early retirement increases the possibilities of finding a job



is an erroneous believe that has not been proven theoretically nor empirically).

Of course people see the severity of the pension reform, see that their pension subsidy is reduced and that they have to work longer and they do not like it. But they have to understand that, for example, a pension system is not a compensation system for inequalities in the labor market (like in the case of women): a pension system is a system that has to deliver an income during retirement in adequate quantity that comes from our saving sin our working life, it comes from the contribution we pay into the system. If it is fragmented, as it is in many European countries, that means that it does not have equal rules for everybody, but different rules for different groups.

Segmentation is just the opposite of transparency, a very important feature for a pension system, because when the system is transparent, it is possible to distinguish the

general rules and the privileges and detect when redistribution is not being fair.

All this information is difficult to communicate but people do not understand sacrifices easily, mostly when there are inter temporal attached aspects. This is not because people is egoistic but because the lack of financial education and the understanding of basic financial concepts such as the inter temporal price of resources, the functioning of the interest rate, the internal rate of return, etc.

The labor market reform

A labor market reform is related to the regulation of the labor market, it is not something that increases job offers almost immediately as many people believe.

A labor market reform is also a very difficult exercise of equilibrium between opposing views, between the short and the medium

terms, or long terms. So when we made our labor market reform, in the middle of a recession, we tried to stabilize labor relationships and to reduce precariousness for the young, reducing rigidity in the exit, what means make firing easier, in order to remove an obstacle in hiring people. These two factors need to be matching without favoring more one of them.

Other important aspect of the labor market is unemployment. In this case we need

I think financial literacy is a tool for a better democracy and we should seriously start to think in this line

to look at people employability and assist them with money, but also in the transition of finding another job through courses and good labor assistance services.

It is paradoxical that everyone agree that financial markets need to be managed by experts that can deal with complex instruments, but we do not give the same importance to specialization in the labor market, even when human resources are more complicated than money. We do not have labor market specialist in Italy, while in Spain this professionalism it is at its early stages. Labor markets are quite delicate and need experts to smooth the way of the obstacles in matching job offer with job demands, and helping creating new jobs.

What have financial literacy to do with all this? I really believe that financial literacy is an important aspect of democracy. It helps people to make better choices for themself-

ves, to save for retirement or to make better investment decisions, but it also may end with the old ideology of reforms, so the society would accept more technical reforms which content is not hidden in the political message. Financial literacy is something that can make reforms better and successful, so they can change people behavior before being cancelled or reversed, as it is happening in Italy. I think financial literacy is a tool for a better democracy and we should seriously start to think in this line.

Bio



ELSA FORNERO

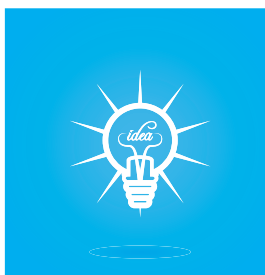
Profesora de Política Económica en la Universidad de Turín, ha sido ministra de Empleo, Políticas Sociales e Igualdad de Oportunidades del Gobierno italiano. Su área de especialidad es el estudio de los sistemas de pensiones internacionales. La profesora Fornero ha sido coordinadora científica del Center for Research on Pensions and Welfare Policies. Es Honorary Fellow del Collegio Carlo Alberto, Research Fellow del Network for Studies on Pensions, Aging and Retirement, miembro del consejo editorial de Rivista Italiana degli Economisti, y miembro del consejo científico del Observatoire de l'Épargne Européenne, de París. Es autora de un gran número de publicaciones sobre sistemas de pensiones públicos y privados, reforma de los sistemas de pensiones, envejecimiento de la población, ahorro, decisiones de jubilación y seguros de vida. Su investigación se ha centrado recientemente en los distintos aspectos de los planes de educación financiera y de evaluación de conocimientos financieros de la población de un país.



THE DEMAND FOR **INNOVATION**

Por JAKOB EDLER

*Director del Manchester Institute of Innovation Research
(Reino Unido)*



*Jakob Edler participó en la jornada “Nuevos enfoques sobre políticas de innovación” organizada conjuntamente con el Instituto de Estudios de la Innovación (IREIN) y el Foro de Empresas Innovadoras, con una ponencia titulada **La demanda de innovación**. ¿Qué puede y qué no puede conseguir una política de innovación? en la que abordó la cuestión de cuál es el papel que deben desempeñar las políticas de innovación para que la demanda latente para una mayor actividad innovadora se haga realidad. Partiendo de la insuficiencia de los mercados en la asignación de los recursos a las tareas de creación y difusión de las innovaciones, se plantea que el diseño de las políticas de innovación no puede limitarse al papel tradicional de crear oferta de conocimiento.*

In Spain the innovation demand, especially the lack of it, seems to be a bigger problem than in many other countries

Traditionally, innovation policies are about public support for the generation of innovation without largely focusing on the supply side nor caring about what happens next. But innovation policies can be viewed from a demand perspective in which we analyze first the needs and the shortcomings on the demand side in order to trigger innovation generation on the supply side.

Since 2005-2006 there is a big debate at European level, in the OECD and also in many countries about innovation policy trends and now innovation demand based policy is a strong trend. Demand conditions are very important for innovation and for an attractive innovation system for investors. The quality of the market in terms of being able and willing of buying innovation is an essential factor for innovation systems.

Demand has always been a major part of theorizing about innovation and growth. Many times innovation has been a reaction to a change in demand, and demand has a major role in the success of innovation that is more important than the drive of technological advances. Meanwhile failures in innovation are often caused due to am is perception of what the market is willing and ready to accept.

There are studies, especially in eco-innovation, that show demand is more important than public sub-

sidies. At the same time policies to improve demand for innovation are highly relevant and the lack of demand becomes the most important obstacle for innovation, according to a survey made to firms, particularly when innovations are radically new and require more learning. Also it seems as if for decades we have overestimated the importance of collaborations between firms and universities or other research organizations in the big scheme of things, since the lack of these collaboration is a smaller obstacle to innovation. In Spain the innovation demand, especially the lack of it, seems to be a bigger problem than in many other countries.

We have three ways in which demand influences innovation and that play a major role in





the design of policies and for the public procurement of innovation. First, demand triggers innovation, when a new need or requirement is defined but it is not yet on the market. Second, this demand must be responsive to the supply of innovation, there must be consumers and early users willing and being an early user, and able and willing to learn, and to pay the price of the innovation.

Finally there is the innovation role of the user and the role of co-production. There is also a new line of thinking in which users are producing innovation themselves for their purposes, sometimes marketing their production or selling a license, as it happens with apps; and sometimes just doing it for them selves, creating a hidden innovation that may have a great value for the market.

Demand based innovation policies are defined as all public action to induce innovation or to speed up the diffusion of innovation. In demand based innovation policies, innovation is defined from a demand perspective, and they are supposed to increase the demand for innovation by increasing the

willingness and ability to buy and use an innovation; to define new functional requirements for products and services, and/or to improve user involvement in innovation production.

The policy rationale for demand-based policy has three sets of justifications, which logic is to have intelligent public action to overcome various kinds of “weaknesses” and link to societal needs, efficiency gains and economic development.

First rationale is system weaknesses and how to react to market and system failures that obstacle market entry and diffusion, such as: information asymmetries because the marketing in companies is by far not enough to create awareness about what is in the pipeline or what is the potential of a new technology and producers do not know user preferences; poor articulation by consumers and policies; the adoption of externalities; the lack of interaction between users and producers; high switching and entry costs when introducing innovation; and technological path dependencies.



of innovation and to enter new markets.

Instruments

Public procurement is not an instrument for innovation per se, but it can be used in different ways for the purpose of innovation: it can be direct or catalytic; and it can be strategic or general depending on if you buy very concrete things or you manage general procurement.

There also other instruments that target private demand, such as demand subsidies (here is not really clear what is the actual impact of this instrument in the promotion of innovation), demand tax incentives (support to buy an innovation that we want to be used), awareness measures, labels (very im-

Second rationale is nicely linked to the first one and does not create tension between them. It has to do with meeting societal goals and responding to public sector needs. Public sector needs to focus on what society, including public bodies, wants and needs. It also needs to generate innovation in areas with a demand from the society, and also use innovation to make public service more effective and efficient.

The third rationale is to support the economy on the supply side of industry and focus on the support of local, national industries to increase their competitiveness. Also to focus in the international projection

important to create some kind of security on the demand side), training (to enable potential buyers to be better informed and able to use those technologies), and demonstration projects and articulation of needs (discussions on paths to take, expectations about technology, worries, etc.).

Moreover there are instruments that support user-producer interaction and the user driven innovation (not many though) and instruments such as regulation, standardization and other measures (such as creating markets, security, health, etc.) that can be used to achieve the goal of a given innovation policy. In this respect, one

The right time of a subsidy is essential because if you launch it too early, when the technology is still non-mature, you will create a wrong market, but if it is too late, it will create a windfall

of the last trends is pre-commercial procurement in which public procurers act as technologically demanding first buyers in order to drive innovation from the demand side, improving the quality and effectiveness of public services this can help creating opportunities for companies in new markets.

With respect to instruments like regulation, it must be emphasized how it can force companies to embrace innovation. Regarding incentives is essential to realize that if they are too low they will confusing, but if they are too high the will be inefficient. Timing is also a very important factor: the right time of a subsidy is essential because if you launch it too early, when the technology is still non-mature, you will create a wrong market, but if it is too late, it will create a windfall.

As a conclusion: policies can use demand to pull innovation in specific directions (societal benefits) and can improve the way the markets work, reducing market uncertainty and tackling system weaknesses, awareness or skills.

On the other hand, policies cannot or should not prepare long term supply-demand roadmaps; nor see demand based innovation policies as economic policies only, since that would generate tension in the societal welfare and economic benefit.

Also they should neither limit diversity and failure, since failure is an important factor for innovation.

Bio



Jakob Edler

Es profesor de estrategia y política de innovación y, desde 2010, director ejecutivo en el Instituto de Investigación para la Innovación MBS Manchester. Se unió a MBS y MIOIR en enero de 2007 después de haber sido jefe del Departamento de Sistemas y Política de Innovación en el Instituto Fraunhofer de Investigación sobre Sistemas e Innovación. Obtuvo su doctorado en Ciencias Políticas por la Universidad de Mannheim tras haber realizado dos másteres separados en la Universidad de Mannheim y Dartmouth College, Estados Unidos (administración de empresas/gestión e historia de la ciencia política económica). Edler ha dirigido numerosos proyectos, de los que cabe destacar un amplio estudio sobre contratación pública de innovación (UNDERPINN) financiado por el ESRC/ NESTA/TSB/BIS y un estudio para desarrollar el compendio sobre la efectividad de la política de innovación de NESTA.



ENVEJECIMIENTO LONGEVIDAD Y DEPENDENCIA

Por DAVID REHER

Catedrático de la Universidad Complutense de Madrid



David Reher abrió el Ciclo de conferencias “Envejecimiento, sociedad y salud” que se realiza en colaboración con el Centro de Estudios del Envejecimiento y en el que, a lo largo de año y medio y en más de una veintena de actos, se abordará la problemática del envejecimiento desde distintas ópticas. Según el profesor Reher, la sociedad española se enfrenta a un horizonte de rapidísimo envejecimiento de la población. La población mayor será cada vez más numerosa y vivirá más años y la que está en edad de trabajar disminuirá de forma dramática. Todo ello promete un futuro difícil para todos aquellos aspectos de la sociedad que implican transferencias intergeneracionales de bienes y servicios tales como la sociedad de bienestar o las pensiones.

En los próximos años vamos a presenciar un progresivo desmantelamiento del Estado del Bienestar, independientemente de quien esté en el poder

El envejecimiento de la población es el mayor reto que tiene ante sí la sociedad española durante las próximas décadas, un proceso común en todas las sociedades desarrolladas pero con un carácter específico de cada país. Una gestión adecuada de esta realidad va a exigir muchísimo a la sociedad en su conjunto y motivará cambios, no todos los cuales van a ser agradables. La sociedad española se juega mucho porque como no se prepare, como no tome cartas en el asunto, lo va a pasar muy mal.

Primero, el origen de los problemas no es de origen político ni tiene nada que ver con ningún partido político o ideología: es el resultado de los procesos de modernización que caracteriza a la sociedad española desde la década de los cincuenta y que han derivado en una serie de problemas. La cuestión es cómo gestionar esta realidad y el papel de la sociedad civil.

Es esencial tener en cuenta dos conceptos que, aunque diferentes, están relacionados: uno es el envejecimiento de la población y otro es la longevidad. El envejecimiento de la población se refiere a la estructura etaria de la población y está determinada, fundamentalmente, por la fecundidad. Una sociedad envejecida, y España va camino de eso, se caracteriza, no tanto por la cantidad de ancianos, sino por no tener mucha gente en edad de trabajar o joven.

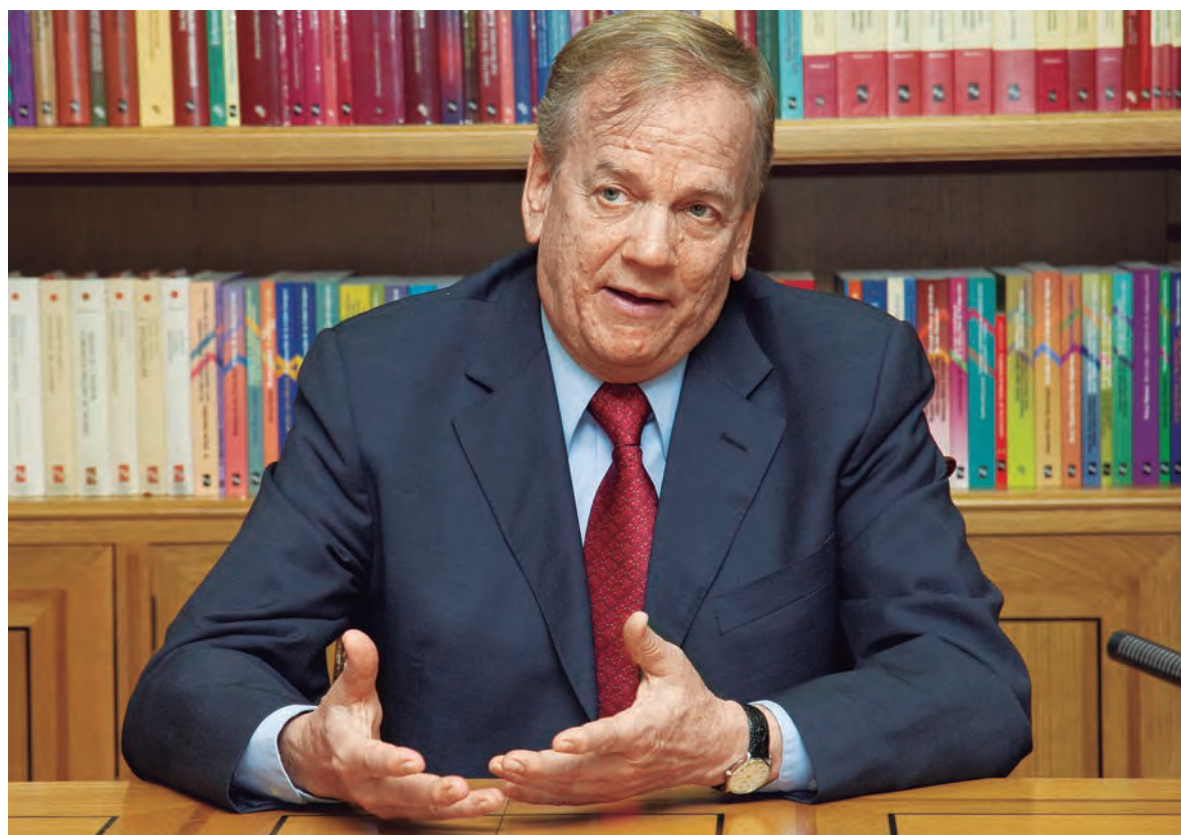
La longevidad se refiere, demográficamente hablando, a la duración de la vida, un factor que tiene enormes implicaciones para las

personas y para sus familias, pero también tiene implicaciones para la sociedad, ya sea el envejecimiento en salud o en enfermedad.

El *baby boom* español

El envejecimiento entra en escena en el siglo XX gracias a la mejora de la salud de la población. Desde principios de siglo ya empieza a disminuir la mortalidad infantil, pero es a partir de los años 70 y 80 que se dispara también la vida media. La mejora de la salud no solo beneficia a los niños, sino también a las personas ancianas.

Por otro lado, España experimenta entre 1950 y 1970 un fenómeno conocido como el *baby boom*, una explosión de natalidad motivada por el despegue económico de España después de los primeros duros años del franquismo. Sin embargo, en 1977 todo cambia y la natalidad cae en picado y España pasa de tener el índice de natalidad más alto de Europa al más bajo que se registra en 1995, un fenómeno que ha tenido repercusiones muy importantes en el proceso de envejecimiento. Este descenso acaba en torno al año 2000 por el efecto de las migraciones, un fenómeno que trae a España millones de personas durante un periodo de entre ocho o nueve años; y que, sobre todo, trae a muchas mujeres en edad de tener hijos que tienen más hijos que las españolas, lo que explica que ahora que las migraciones se han detenido vuelvan a bajar los indicadores.



Esto significa que, en la actualidad, el grupo etario más numeroso en España no es de 0 a 4 años, como debería de ser, sino de personas de 32 a 37 años. En el año 2050 el grupo etario más numeroso tendrá entre 70 y 74 años de edad.

Las implicaciones de esta evolución son enormes para el sistema de pensiones y no es ninguna casualidad que en los últimos 5 años hayamos sido testigos de dos reformas de pensiones. Ya a partir de 2010 la población en edad laboral dejó de crecer y a partir de 2025 va a empezar a descender un 15% sobre los niveles actuales. Es decir, no solo habrá un gran incremento de personas mayores, sino que experimentaremos un descenso drástico de las personas en edad de trabajar.

Esta realidad coincide con el aumento significativo de la longevidad, ya sea un au-

mento de la vida en salud o en decrepitud, de la población debido al avance en los cuidados médicos, tanto en medicina curativa como en medicina preventiva; a un mejor nivel de alimentación de la población; y una mayor conciencia de los factores de riesgo.

Este crecimiento desbocado del número de personas ancianas señala que el número de personas dependientes va a aumentar, aumentando los costes públicos y privados de salud de sus últimos años de vida: una mala noticia para el individuo, para la familia y para la sociedad en términos de recursos necesarios para atenderlos. Es el efecto de la temida “cuarta edad”, usando la terminología de Peter Laslett.

La cuestión es cómo y quién puede y debe gestionar esta situación en un escenario definido por el aumento de la vida en sa-

lud, el aumento de la vida en dependencia y un número de personas en edad de trabajar estancado o decreciendo. Una de las respuestas fundamentales es el papel que desempeñan la investigación, ya sea biomédica, tecnológica o provenga de las ciencias sociales; y la necesaria transferencia de conocimiento hacia la sociedad civil.

El objetivo esencial de la investigación biomédica es curar al enfermo y prolongar la vida activa en la medida de lo posible. La investigación tecnológica tiene que ver con la prolongación de la vida activa y la mejora de la calidad de vida de las personas; mientras que la investigación proveniente de las ciencias sociales es un tipo de investigación reactiva que trata de que se comprenda esta nueva realidad.

Por supuesto, el Estado desempeña un papel también muy importante ya que tendrá que coordinar y gestionar el papel de los demás actores pero, desafortunadamente e independientemente de las ideologías, en los próximos años vamos a presenciar un progresivo desmantelamiento del Estado del Bienestar, independientemente de quien esté en el poder. La ideología solo va influir en la manera en la que se puede gestionar la mengua, en cómo gestionar la reducción de recursos económicos con el menor impacto posible.

No obstante, el problema del Estado, es su mentalidad cortoplacista y su incapacidad para tomar decisiones que den resultados dentro de 10 o 20 años. A pesar de los problemas, el Estado no va a desaparecer y seguirá regulando las empresas privadas y la fiscalidad, y organizando estamentos como el sanitario, que a pesar de los problemas de los que hemos sido testigos en los últimos tiempos, está formado por profesionales que, como el médico, se convierten en la personas más importante de la vida de las

personas que van envejeciendo y, en consecuencia, es un ámbito en el que se pueden abordar muchas y diversas mejoras.

La sociedad civil también desempeña un papel muy importante como coordinadora de formación y formadora de actitudes y valores por un lado; pero también gracias a acciones como el voluntariado, algo que cobra cada vez más importancia en los estados civiles más desarrollados y que permite que tanto ancianos como jóvenes puedan sentirse útiles.

No obstante, en España se le da poco valor a la sociedad civil en comparación con lo que ocurre en otros países como Estados Unidos o Suecia: aquí los políticos ni se molestan en explicar cómo y por qué se realizan cambios importantes en la sociedad como es el desmantelamiento del Estado de Bienestar. Al mismo tiempo, la sociedad civil es necesaria para poner límites a los políticos.

La familia, actor protagonista

La familia es otro actor protagonista y en España, especialmente. Entre nuestras tradiciones históricas podemos encontrar casos como el de la mujer que no se casaba para cuidar a los padres o del *hereu*, al que se obligaba a cuidar de los padres. Realmente, en España no vamos lejos sin la familia y esto es algo que nos diferencia de otros países europeos como Suecia, donde las empresas trabajan para crear casas totalmente informatizadas que cuiden solas de los mayores.

En todo caso, en España los individuos también tendrían que ser responsables de sus recursos e ir pensando en planes de pensiones cuando cumplen los 30, en vez de los 55, para liberar a las familias, a las

En España los individuos también tendrían que ser responsables de sus recursos e ir pensando en planes de pensiones cuando cumplen los 30

mujeres especialmente, de cargas que podrían haberse evitado.

Por fin, la empresa privada es otro de los actores principales y, como tal, tiene muchísimo por hacer y que mejorar, especialmente a la hora de estimar riesgos en sectores como el bancario o el sector de seguros.

Como conclusiones generales hay que decir que no se puede ni se debe subestimar la importancia de esta cuestión que se irá planteando y agrandando progresivamente en los próximos 30 o 40 años. En ese marco, gestionar la escasez de recursos debería ser el lema para toda la sociedad, y la prolongación de la vida activa en salud puede neutralizar una parte importante de ese problema pero no todo.

Todos los actores citados previamente tienen un papel importante. Ese es el reto, un reto cuya solución ha de venir por una feliz y sabia combinación de la prolongación de la vida laboral, la participación de mujeres y hombres en el mundo laboral, la presencia de emigrantes en el país y, necesariamente, el dismantamiento progresivo, o la reducción, del Estado de Bienestar.

Como resultado tendremos unos niveles de vida posiblemente más reducidos que en la actualidad, una obsesión por el ahorro por encima del consumo y, por supuesto, un aumento de la vida en salud.

A la larga, la única clave de la sostenibili-

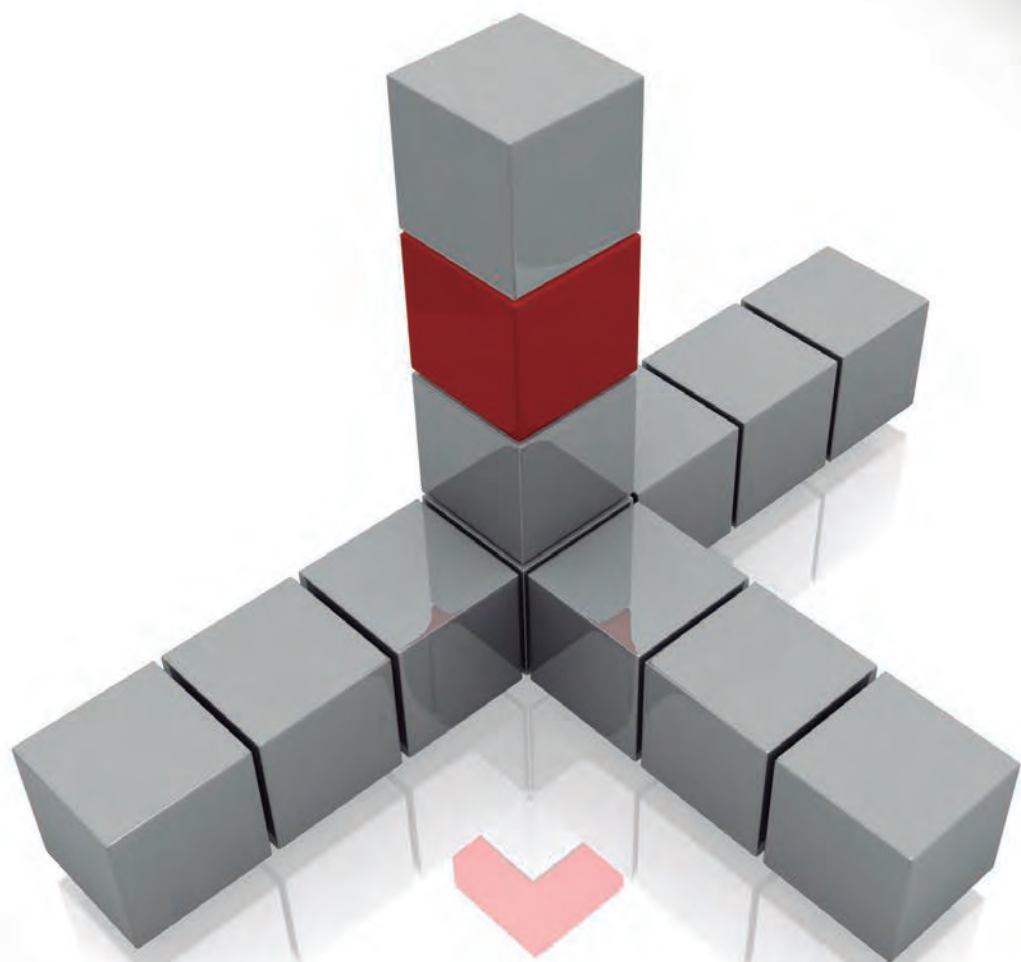
dad a largo plazo es que vuelva a subir el número de nacimientos en el país y para ello, la sociedad civil tiene que convertirse en un actor relevante y no tener un papel pasivo y pusilánime.

Bio



David Reher

Catedrático de Universidad, pertenece al Departamento de Sociología II (Ecología Humana y Población) de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de la Universidad Complutense de Madrid. Nacido en Los Ángeles (California, USA), es licenciado y doctor en Historia por la Universidad Complutense de Madrid, así como poseedor de dos títulos (AB y *Masters*) en sendas universidades norteamericanas. Es director del Grupo de Estudios Población y Sociedad (GEPS) integrado por más de 30 investigadores que disfruta del apoyo y reconocimiento de la Comunidad de Madrid. Tiene en su haber numerosas publicaciones en medios científicos internacionales. En la actualidad está desarrollando investigaciones en torno a temas de población y salud, el declive de la mortalidad, la demografía urbana, las migraciones internacionales, la transición demográfica en el mundo y los procesos de alfabetización en España.



EL TRASTORNO
**OBSESIVO-
COMPULSIVO**
*EN LA
PSIQUIATRÍA ACTUAL*

Por JUAN JOSÉ LÓPEZ-IBOR ALIÑO

Catedrático de Psiquiatría en la Universidad Complutense de Madrid



Juan José López-Ibor Aliño pronunció la conferencia inaugural en la jornada sobre “La enfermedad de la duda: el TOC”. En su intervención abordó cuatro aspectos sobre el Trastorno Obsesivo Compulsivo (TOC). Destacó, en primer lugar, que el TOC se ha mantenido como una enfermedad independiente a lo largo de más de 2.000 años a pesar de haberlo querido mezclar con otras muchas como con el trastorno de ansiedad. Seguidamente, hizo un repaso de las diferencias entre las obsesiones que todos tenemos y la enfermedad del TOC. En tercer lugar, afirmó que existen enfermedades que tienen síntomas obsesivos y se habla ahora de un espectro obsesivo en el cual incluyen algunas mal incluidas desde su punto de vista. Por último, analizó si es posible subdividir los trastornos obsesivos compulsivos por el contenido de las obsesiones y si eso tiene trascendencia para los tratamientos que hoy día se utilizan.

El trastorno obsesivo es diferente de los demás trastornos de ansiedad

El concepto y el trastorno obsesivo compulsivo es un tema que puede abordarse teniendo en cuenta cuatro puntos esenciales: el TOC ha aguantado a lo largo de más de dos mil años como un trastorno independiente a pesar de los intentos de mezclarlo con otros trastornos, especialmente con los trastornos de ansiedad; todos tenemos obsesiones pero existen diferencias entre estas y las producidas por las del trastorno obsesivo compulsivo; muchas enfermedades tienen síntomas obsesivos y a día de hoy se habla de un espectro obsesivo en el que se incluyen algunas de estas enfermedades; y por último, la cuestión de si es posible subdividir los trastornos obsesivos compulsivos por el contenido de las obsesiones y si eso es trascendente para los tratamientos actuales.

La clasificación más actual disponible es el DSM-5. Antes, la CIE-10, que data de 1992, y el DSM-3 (1980) fueron clasificaciones totalmente innovadoras que transformaron la psiquiatría en todo el mundo creando un nuevo lenguaje con el que los psiquiatras de todo el mundo nos podemos entender fácilmente y coincidir en los diagnósticos aunque las clasificaciones no digan nada sobre el trastorno en sí. Esto se denomina fiabilidad interexaminadora.

No obstante estas clasificaciones se basan en los síntomas presentes, rebautizados como criterios diagnósticos, y no en la existencia real o no de una enfermedad; y aunque han permitido un lenguaje común no son útiles para la investigación. Ya el padre de la psiquiatría moderna Emil Kraepelin dice en su último trabajo (1920), en una crítica a la

obra de toda su vida: “El método aplicado hasta ahora para delimitar las formas morbosas, teniendo en cuenta la causa, las manifestaciones, la evolución y el estado final, así como los hallazgos en las autopsias, se ha agotado y ha dejado de ser satisfactorio”.

El director del Instituto de Salud Mental de Estados Unidos, el experto Dr. Thomas R. Insel, ya expresó una opinión similar cuando definió el DSM-5, la clasificación oficial en Estados Unidos, como una buena herramienta para tratar a los enfermos, pero que no refleja la complejidad de la patología psiquiátrica y no debe servir como guía de investigación.

Las obsesiones

Las obsesiones son pensamientos o imágenes recurrentes o persistentes que el enfermo considera inadecuados y contra los que lucha o que intenta ignorar, siendo el aspecto de lucha esencial. Por otro lado, las compulsiones son consecuencia de la obsesión, son rituales que surgen para poder controlar las obsesiones. El DSM-5 ya reemplaza la palabra inadecuado, por indeseado, haciendo hincapié en ese aspecto del no deseado y de lucha.

Oskar Pfister, psicoanalista del círculo íntimo de Freud de los años 20 del siglo pasado, decía que todos tenemos muchos pensamientos que tienen la misma recurrencia que los obsesivos pero que reconocemos como propios y no los resistimos, por lo que no tienen la categoría de obsesión (el prefijo “ob” denota resistencia).



A lo largo de la Historia, el trastorno obsesivo ha estado siempre presente y encontramos ejemplos de ellos en el Antiguo Egipto, con el Ank; con Teofrasto, que en el siglo III a.C. escribe *Los caracteres*, un libro en el que describe 32 tipos psicológicos de seres humanos, entre ellos el tipo supersticioso, dando una descripción perfecta del comportamiento obsesivo:

Tras haberse lavado las manos y purificado en la fuente de “Los tres caños”, después de haber cogido una ramita de laurel del templo, se pasea durante todo el día con ella en la boca. Si una comadreja atraviesa su camino, no sigue hasta que alguien haya lanzado tres piedras por encima de él. Purifica su casa, por pretender que sobre ella pesa un conjuro de Hécate. Si las lechuzas se alborotan a su paso, él pronuncia la fórmula encantadora “Atenea es más fuerte” y, tras esa cautela, sigue su camino.

O en *Las Siete Partidas*, del Rey Alfonso X, obra en la que se distingue la obsesión de la posesión como actualmente nosotros dis-

tinguimos que una persona con esquizofrenia está poseída por sus delirios, mientras que el obsesivo está obsesionado con sus obsesiones.

En *La angustia vital*, obra que López Ibor Senior escribió en los años 50, exponía que la ansiedad de la neurosis no era un mecanismo puramente psicológico, como decía Freud, sino que había un elemento biológico en ellas que se parecía al que existía en las represiones. Esta afirmación llevó al tratamiento farmacológico de la neurosis con fármacos como la clomipramina, el primer antidepresivo que se podía administrar también por vía intravenosa y que se sigue utilizando actualmente en depresivos resistentes y en trastornos depresivos porque en estos casos la mejoría es lenta pero estable, las recaídas son poco frecuentes, y se necesitan dosis altas, y a veces intravenosas.

Pierre Janet decía hace más de 100 años que el obsesivo no necesita psicoterapia sino actividad porque la actividad ayuda a eliminar las obsesiones, desviando la aten-

Muchas enfermedades tienen síntomas obsesivos, que forman parte de un espectro obsesivo

ción de estas y posponiéndolas. De hecho, cuando el obsesivo empieza a mejorar, muchas veces la mejor psicoterapia es la vida cotidiana que impide que la obsesión vuelva: los obsesivos que trabajan suelen empeorar los fines de semana, las obsesiones mejoraban cuando había un servicio militar obligatorio y desaparecían totalmente en los campos de concentración nazis porque cuando la actividad es más fuerte que la obsesión, esta cede y desaparece.

El trastorno obsesivo es diferente de los demás trastornos de ansiedad, y por ello el DSM-5 lo mantiene como un cuadro independiente. No obstante, el espectro obsesivo admite que existen otras enfermedades que forman parte del espectro de la obsesión, aunque en realidad no tengan nada que ver con el TOC: los trastornos del tic, algunas enfermedades neurológicas, el trastorno de identidad corporal, el trastorno de los impulsos, y fronteras con la esquizofrenia.

Localizacionismo

La tendencia a localizar las enfermedades mentales en áreas concretas del cerebro es muy antigua y quedó confirmada cuando un señor francés llamado Broca tuvo un accidente vascular cerebral y perdió la capacidad del lenguaje expresivo para hablar y nombrar las cosas porque la embolia afectó al área del lenguaje en el cerebro.

Igualmente, la medicina moderna nace a finales del siglo XVIII con un libro que se

llama *Organics*, que habla de la necesidad de las autopsias para investigar dónde se localiza una enfermedad y sus causas, y que da lugar a las especialidades modernas.

Las enfermedades mentales se originan, lógicamente, en el cerebro, pero la actividad mental es tan complicada, que a lo largo de la historia se ha necesitado dividir el cerebro por zonas para comprenderlo mejor.

Hoy en día vuelve a hacerse lo mismo con los neurotransmisores, atribuyéndoles funciones psicológicas en lo que se supone un error gravísimo, ya que esto no deja de ser una frenología de los neurotransmisores. No obstante, esta tendencia comenzó a revertirse en 2005 con la aparición de dos estudios: un trabajo del americano Olaf Sporns en el que habla del conectoma humano y describe la estructura del cerebro, pero no basada en los núcleos, sino basada en las conexiones; y la lectura de la tesis doctoral de Patric Hagmann en el mismo año, centrada en los estudios de difusión con resonancia magnética cerebral para medir circuitos y en la que también menciona la palabra conectoma.

Bleuler, quien le dio el nombre a la esquizofrenia, una enfermedad descrita desde hace más de cien años, dice: de entre los miles de hilos asociativos que guía nuestro pensamiento, la esquizofrenia parece interrumpir de forma bastante caprichosa a veces hilos únicos, a veces un grupo entero, a veces segmentos entre ellos.

En el trastorno obsesivo no se rompen los hilos asociativos, se generan otros nuevos que empiezan a funcionar de una manera autónoma.

En cuanto a los síntomas o dimensiones sintomáticas, Janet distinguía tres etapas: en la primera, psicastenia o falta de fuerza psíquica, el sujeto no tiene fuerza para resistir a las

obsesiones y no distingue lo relevante de lo irrelevante, uno de los aspectos fundamentales de la obsesión. En la segunda etapa se incluyen agitaciones forzadas, rumiaciones, fobias y ansiedad, el sujeto ya empieza a desesperarse y aparecen las obsesiones. En la tercera, el sujeto le cuenta a alguien lo que le pasa, pudiendo intentar obligar a otras personas a formar parte de los rituales que él no puede llevar de una manera completa.

Respecto al tratamiento localizado, actualmente se utilizan los electrodos para conseguir la estimulación cerebral profunda. En el Hospital Clínico realizamos muchos estudios de localización y, por ejemplo, podemos estimular un núcleo denominado “accumbens” para inhibir la corteza orbitofrontal del hemisferio contralateral. Previamente utilizábamos técnicas de neuroimagen con el fin de localizar puntos hiperactivos o hipoactivos para neutralizarlos o estimularlos según correspondiese, pero terminamos por darnos cuenta de que lo esencial no es lo que ocurre en un punto determinado, sino lo que ocurre entre dos puntos determinados.

No obstante, el tratamiento de puntos localizados, que comenzó con lobotomías en los años 40, ha avanzado y la capsulotomía, que secciona esas fibras de una manera más precisa y por lo tanto no daña otros circuitos cerebrales, funciona muy bien.

En todo caso, es importante destacar que gracias a las técnicas de neuroimagen se ha demostrado que existen diferencias entre los tipos de obsesiones a nivel de actividad cerebral, en las zonas que se activan o no, y por tanto los diferentes tipos de obsesiones deben tratarse de diferente manera, estimulando diferentes partes del cerebro según corresponda.

Por ejemplo, las obsesiones del control del espacio activan la corteza parietal, la parte del cerebro que controla el espacio.

En resumen, el trastorno obsesivo es un trastorno que es independiente de cualquier otro y su diagnóstico y tratamiento debe ser distinto.

Además, muchas enfermedades tienen síntomas obsesivos, que forman parte de un espectro obsesivo.

Por último, todo esto puede ayudarnos a descubrir tratamientos más específicos, en especial en los cuadros resistentes, y a tomar decisiones terapéuticas con indicaciones mucho más precisas.

Bio



Juan José López-Ibor Aliño

Hijo del doctor Juan José López Ibor. Se licenció en Medicina por la Universidad Complutense en 1965 y obtuvo el doctorado en la misma Universidad en 1969, con una tesis sobre “Los equivalentes depresivos”, especializándose en Psiquiatría y Neurología. En 1973 y 1974 fue profesor agregado de Psicología Médica y Psiquiatría en Oviedo y en 1974 será catedrático de esta disciplina en Salamanca. Desde 1977 hasta 1992 fue jefe del Servicio de Psiquiatría del Hospital “Ramón y Cajal” de Madrid. En 1983 es catedrático de Psiquiatría y profesor asociado de Ciencias de la Salud en la Universidad de Alcalá de Henares. En 1992 ocupa la cátedra de Psiquiatría de la Facultad de Medicina de la Universidad Complutense. Dentro de su especialidad le interesan los trastornos del humor, la esquizofrenia, el trastorno obsesivo-compulsivo, la nosología psiquiátrica y la psiquiatría de enlace.

PRESENTE Y FUTURO DE **América Latina**



El pasado 19 de febrero, el secretario general iberoamericano, Enrique Iglesias, pronunció el discurso de clausura de la Jornada *Perspectivas económicas de América Latina 2014*, organizada conjuntamente con el Centro de Desarrollo de la OCDE. Pocas semanas después de intervenir en la sede de nuestra institución, Enrique Iglesias, Premio Príncipe de Asturias, terminaba su mandato al frente de la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB), en la que ha permanecido desde el año 2005.

POR ENRIQUE IGLESIAS
Ex secretario general iberoamericano

Ahora estamos estrenando un nuevo periodo en el que cada vez es más difícil hablar de América Latina como un todo

El futuro inmediato que podemos divisar para América Latina está marcado por el proceso de cambio que se está operando en todo el mundo. Estamos sometidos al cortoplacismo, a las urgencias de lo inmediato que nos hacen perder de vista el cambio de época en el mundo, lo cual tiene una enorme trascendencia como ya ocurrió en los años 30. En esos momentos nadie sabía a dónde iba a dar esa situación, pero la realidad es que la solución a ese interrogante se demoró 25 años, con guerras de por medio.

Actualmente se han roto ciertos equilibrios en el mundo y, en varios planos como el financiero y las relaciones internacionales, se ha roto cierto equilibrio existente entre los poderes internacionales, económicos y políticos y estamos entrando en una época que, ante todo, va a ser inestable, de baja previsibilidad y en la que vamos a tener también un volumen importante de sorpresas para las cuales hay que prepararse. Terminó un cierto periodo de la historia, sobre todo de la financiera, que nos hizo pensar que realmente estábamos al mando, que los hechos económicos y financieros eran previsibles, que nos podíamos anticipar y que con las ecuaciones matemáticas podríamos determinar todo, incluso el riesgo.

Ahora sabemos que el panorama que nos espera es la sorpresa y que lo único que podemos afirmar con seriedad y convicción es que el punto de llegada no va a ser el punto de partida; es decir, vamos a llegar a una nueva economía basada especialmente en el conocimiento, en la innovación y en las nuevas relaciones económicas internacionales. Vamos a llegar a una nueva sociedad marcada fundamentalmente por el resurgimiento de unas clases medias difíciles de

gobernar, con capacidad de expresarse de todas las formas posibles y eso va a llevar a nuevas políticas que forzarán el cambio en la política, un área en la que probablemente estemos más atrasados. Estamos viviendo una vorágine tecnológica de transformación económica y social, mientras que no hemos transformado con la misma velocidad la clase política.

Estamos enfrentándonos también a un nuevo sistema de relaciones internacionales; estamos viviendo la mayor transferencia de poderes económicos, esta vez del Occidente a Oriente y al Sur. Esto significa que el mundo va a tener que enfrentarse a nuevas formas de gobierno mundial para administrar esta realidad, que no la teníamos en el año 45 cuando se crearon las Naciones Unidas, los organismos de Bretton Woods o la Corte de La Haya. Es otro mundo y ese otro mundo está todavía muy lejos de darnos ideas claras sobre cómo va a evolucionar y que es lo que necesitamos para manejar lo que sabemos.

Sabemos también que en este momento los cambios que se están dando nos están influyendo y determinando, así como nos influyó el gran viento de cola de la primera década de este siglo. Sabemos que nos vamos a enfrentar a vientos, no de cola como los que tuvimos, sino a algunos vientos de frente y esto va a significar un bajo crecimiento en la región porque también sabemos que tenemos además movimientos de Sur a Norte en los mercados financieros en forma de migración de capitales en búsqueda de mejores rendimientos que están surgiendo en el Norte, mientras que se dejan de lado oportunidades en el Sur. También vamos a sentir que los flujos de inversión,

América Latina está definida y vinculada por la globalización, y por eso tenemos que ver las nuevas oportunidades que se abren en el mercado chino

que estuvieron muy libres de competencia en los últimos diez años por parte del Norte, ahora van a tener su competencia y eso podría reducir el apetito por venir a América Latina.

Y por último, pienso que pueden aparecer tendencias tanto inflacionarias como deflacionarias que parecen delinarse en los horizontes del mundo desarrollado.

Ante esta situación, lo primero que hay que reconocer es que todo esto nos genera un periodo de imprevisibilidad y de reducción de horizontes que aconseja ir tanteando soluciones en la medida que aparecen los problemas y, sobre todo, crear defensas para tener economías más flexibles, siempre más adecuadas para navegar en la incertidumbre. Esta situación requiere cambios en América Latina.

En los últimos años, en la primera década de este siglo, hemos experimentado crecimientos espectaculares y hemos tenido la oportunidad de aprender a manejar la macroeconomía. Además ha aparecido China, un país de 1.300 millones de habitantes produciendo y consumiendo. Nos hemos convertido de golpe en beneficiarios de una gran bonanza que ha afectado a sectores como el alimentario, el energético o el metalúrgico y sus precios. Hacía mucho tiempo que no conocíamos una situación tan buena, un viento de cola en toda América del Sur mientras que en el Norte el viento soplaba en contra.

Ahora estamos estrenando un nuevo periodo en el que cada vez es más difícil hablar de América Latina como un todo. Cada país tiene situaciones distintas en lo político, en las relaciones sociales, en los excesos ideológicos, y los excesos populistas. Hablamos

de una región en la que ocurre de todo pero que ahora está mucho mejor preparada y que cuenta con fuertes instrumentos macroeconómicos.

También hemos aprendido a administrar la pobreza, reduciéndola en 20 puntos. No obstante todavía hay mucha y tenemos que estar preparados por si cambian los vientos y la economía China sigue cayendo, ya que tendría un impacto en América Latina donde puede producirse nuevamente factores de inestabilidad que uno no puede dejar de tener en cuenta.

Siempre hemos tenido un referente dominante en nuestra economía, como en casi todos los países o grupos de ellos. En los años 30 vivimos el ciclo inglés, después entramos en el de Estados Unidos que, aunque sigue siendo muy importante, ha dejado paso a un ciclo chino de enorme potencial de consumo y producción, y que ha convertido China en el primero o en el segundo destino de exportaciones de países como Brasil, Argentina, Chile, Uruguay o Perú. Aquí la contrapartida es la introducción masiva de bienes facturados que ha impactado fuertemente en la expansión de la industria de América Latina. China también ha empezado a invertir tímidamente en la región y ya prestan a Ecuador, Argentina y Venezuela mientras se cobran con materias primas exportadas a futuro.

Por nuestra parte deberíamos diseñar una estrategia que reconozca a China como el factor importante que es y que englobe políticas comerciales y de inversión, entre otras. América Latina está definida y vinculada por la globalización, y por eso tenemos que ver las nuevas oportunidades que se abren en el mercado chino.



Asimismo, debemos enfrentarnos al futuro y lo primero que tenemos que hacer es reconocer que la política macroeconómica debe ser más seria que nunca si queremos realmente defendernos frente a las turbulencias o sorpresas que vienen de fuera. Tenemos que tener muy claro que hay que manejar mejor que nunca las políticas cambiarias abiertas, la política fiscal o la monetaria para administrar la inflación, un viejo invitado de piedra en la historia de América Latina. No obstante ahora hay consenso: después de haber sufrido durante los últimos treinta años, ahora todos tenemos miedo de la inflación y el endeudamiento.

La educación, el mayor desafío

Por otro lado, el mayor desafío en América Latina es la educación, y no solo como forma de transitar hacia una mayor capacidad de diversificación económica, sino como fórmula para acceder a los beneficios

del crecimiento, que sin duda van a caer en las manos de los pocos que sean capaces de administrar los nuevos procesos productivos basados en la robótica y las nuevas tecnologías. La revolución educativa es ciertamente algo que hay que privilegiar.

Otra cuestión pendiente es la revolución y la reforma en la competitividad; en las infraestructuras. Para ello necesitamos inversiones para enfrentarnos a todos los campos en los que nos hemos quedado atrasados: carreteras, aeropuertos y ferrocarriles para mejorar, entre otras cosas, la logística. No tiene sentido que transportar una mercadería de Mendoza a Buenos Aires cueste más que llevarla de Buenos Aires a Shanghái.

Por supuesto, otro desafío importante es la innovación. Todos hablamos de la innovación, pero para innovar hay que tener innovadores, hay que tener empresarios, hay que tener Estados que sean conscientes de la necesidad de introducir nuevas tecnologías.

Asimismo, otra gran reforma necesaria es la fiscal, el punto de partida de una buena política y de hacer frente a los problemas de



la desigualdad. Creo que todos los países tenemos una deuda pendiente en este campo y para eso necesitamos políticas sociales inteligentes respecto a temas como la pobreza. Es necesaria una política social distinta que consiga que las ganancias no vayan a los más favorecidos y sí a los sectores de la sociedad donde no se va a la escuela y se vive de la violencia o de la caridad.

Por último, me gustaría destacar la necesidad de comenzar a trabajar en la inserción internacional. El mundo está cambiando y nosotros tenemos que tomar decisiones importantes para buscar caminos y formas de integración. Tenemos algunas experiencias pero ahora tenemos que trabajar en esta línea para poder navegar en la globalización. Necesitamos explotar al máximo y con eficiencia el mercado local para ser mejores vendedores en los mercados internacionales.

Tenemos 500 empresas multi-latinas, empresas que nacen en un país y se proyectan en los demás. Son empresas que están haciendo dinero extendiéndose, invierten

en Estados Unidos, van a empezar a invertir acá. No se trata de copiar a la Unión Europea, sino que tenemos que hacer algo que la UE quiera copiar. Para ello tenemos que flexibilizar los mecanismos de integración. No se trata de olvidar lo que ya existe, sino hacerlo mejor porque es una oportunidad para todos, como creo que han sido para España y Portugal, que en Iberoamérica tienen una actividad importante.

Bien lo saben las empresas que empezaron a invertir en los años 90 y que ahora están haciendo sus balances en América Latina, bien lo saben los cientos de empresas que en los últimos años se han ido a instalar a América Latina, bien lo saben las corrientes migratorias que comenzaron a cambiar de sentido y ahora parten de España a América Latina. Bienvenidos España y Portugal porque nos traen recursos formados y eso es muy importante para nuestra gestión. Pero bienvenidos también porque se fomentan industrias vinculadas y empresas medias que alimentan nuevas enseñanzas y en las cuales se generan eficiencia y competitividad. En este sentido, debemos pensar en un nuevo tipo de alianza donde las empresas pequeñas y medianas de América Latina puedan ligarse con empresas pequeñas y medianas en España. Este podría ser ciertamente un objetivo que abordar con mucha determinación.

A grandes pinceladas esta es la situación de América Latina y en lo que estamos trabajando. Creo que hemos abierto muchas puertas, se han iniciado diálogos y se ha vinculado al sector privado. Falta mucho por hacer pero creo que es bueno que España no se pierda de vista. Ustedes son Europa y deben deberse a Europa, pero no se olviden de que tenemos 500 años de relación, y eso es muy importante en el mundo de hoy y no solo en lo económico, sino también en lo social y en lo político. Como dijo alguien recientemente refiriéndose a la relación entre los españoles y América Latina: “nosotros sin vosotros no seríamos nosotros”.

NUEVOS ENFOQUES SOBRE **políticas de innovación**



Bajo el título de *Nuevos enfoques sobre políticas de innovación* la Fundación Ramón Areces, el Instituto de Estudios de la Innovación (IREIN) y el Foro de Empresas Innovadoras organizaron un seminario internacional en el que expertos de reconocido prestigio discutieron sobre cuál es la situación actual de la investigación sobre la innovación y cómo deberían orientarse en el próximo futuro para que iluminen el diseño de nuevas intervenciones en el ámbito de la innovación y el bienestar económico y social.

En este artículo se presentan las principales conclusiones.

POR JOSÉ MOLERO
Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Complutense de Madrid

Dos son las cuestiones que se sometieron a debate. La internacionalización de la innovación y la pugna entre “viejos” y “nuevos” innovadores (Soete, Archibugi, Cantwell)

El contexto internacional de las últimas décadas ha acrecentado la importancia del papel de la innovación como motor del crecimiento y competitividad. A su vez, la crisis actual pone de manifiesto la necesidad de modificar las estructuras económicas e institucionales que gobiernan los patrones de desarrollo, siendo cada vez más evidente la necesidad de un denominado “cambio de modelo”. Lo anterior es si cabe más importante en el caso de la economía española que, a pesar de sus progresos, todavía no tiene en la innovación su principal pauta de competitividad, lo que es parte explicativa de la mayor profundidad de la crisis y sus repercusiones sociales.

En el mismo periodo se consolidaron los estudios sobre la innovación desde un punto de vista económico y empresarial, de manera que hoy puede hablarse de una nueva disciplina que ha sido la base principal para el desarrollo generalizado de políticas de innovación en diferentes planos; nacional, regional e internacional, con particular atención al papel de las empresas.

El objeto de las sesiones científicas que resumimos era discutir con especialistas internacionales de reconocido prestigio cuál es la situación actual de la investigación sobre la innovación y cómo deberían orientarse en el próximo futuro para que iluminen el diseño de nuevas intervenciones en el ámbito de la innovación y el bienestar económico y social. La puesta en marcha de un nuevo instituto para potenciar estos estudios en España (Instituto de Estudios de la Innovación, IREIN) parecía una ocasión particularmente oportuna para celebrar este encuentro y servir de impulso para sus futuras actuaciones.

La organización logró reunir a un grupo

excepcional de investigadores de centros de primer nivel internacional que abordó un amplio abanico de temas, desde aspectos teóricos hasta otros muchos relativos a la política de innovación o la transferencia de tecnología (véase la relación adjunta). Por ello, un primer y sustancial fruto de estos encuentros fue el de reunir una cierta “comunidad científica” que no siempre tiene la posibilidad de trabajar conjuntamente sobre su objeto de investigación: el análisis de la innovación y la dinámica de la economía.

Junto a ellos, expertos del mundo académico y empresarial español debatieron con amplitud durante cuatro sesiones de trabajo y una conferencia pública. Lo que a continuación se resume no es sino un breve y esquemático repaso de algunos de los temas más sobresalientes que se sometieron a discusión. De hecho, es posible agrupar los temas en dos grandes apartados: el análisis de las transformaciones de la situación internacional reciente y el estudio de la nueva problemática surgida en torno a la política de fomento de la innovación; para facilitar su seguimiento se mencionan los autores que destacaron en el planteamiento de cada asunto y el lector interesado puede conocer con más detalle viendo las presentaciones que se han colgado en la web de la Fundación Ramón Areces.

Algunos hechos de la evolución reciente de la innovación

De forma directa o indirecta, un tema que recorrió buena parte de las reuniones se puede resumir en torno a la idea de en qué medida estamos en un periodo en el que

se pueden apreciar un agotamiento del paradigma tecnológico que ha sido predominante en las últimas dos o tres décadas por otro que está surgiendo en los últimos años. El anterior paradigma estaría dominado por lo que en los años ochenta del siglo pasado denominábamos “nuevas tecnologías” y que se articulaba en torno a cuatro ejes: las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TICS), la biotecnología, los nuevos materiales y las tecnologías relacionadas con el espacio. Al igual que en la consolidación de este paradigma jugaron un papel trascendente las crisis del petróleo de los años setenta, actualmente la crisis mundial sería la fuerza motriz que mostraría su agotamiento y los signos de superación por otras líneas tecnológicas o, como se verá más adelante, por nuevas formas de organizar la innovación y de dar relevancia social y económica a nuevas combinaciones de tecnologías (Archibugi, Dosi); a modo de ejemplo se

mencionan como las tecnologías más prometedoras hasta 2025 las siguientes: internet móvil; automatización del trabajo del conocimiento; tecnologías de la nube; robótica avanzada, vehículos autónomos (Archibugi). A continuación estarían otras como la nueva generación de la genómica, almacenamiento de la energía, impresión en 3D; materiales avanzados; exploración avanzada de petróleo y gas y energías renovables.

Pero, claro, no se trata de un aspecto exclusivamente de conocimiento tecnológico, sino que la penetración del nuevo mix de tecnologías, vendrá acompañado por cambios en las estructuras organizativas que hoy sustentan el cambio tecnológico y la innovación. Dos son las cuestiones que se sometieron a debate. La internacionalización de la innovación y la pugna entre “viejos” y “nuevos” innovadores (Soete, Archibugi, Cantwell). La internacionalización hace referencia a la creciente interacción entre

Illustration of the Structure

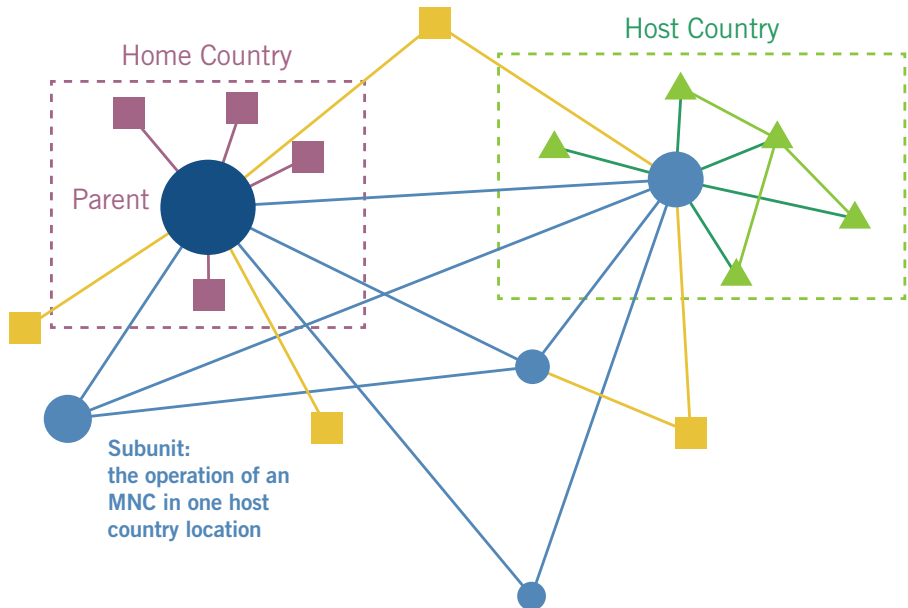


Fig. 1 / Las redes internas y externas de las EMNS: las subsidiarias. Tomado de la presentación de Cantwell.

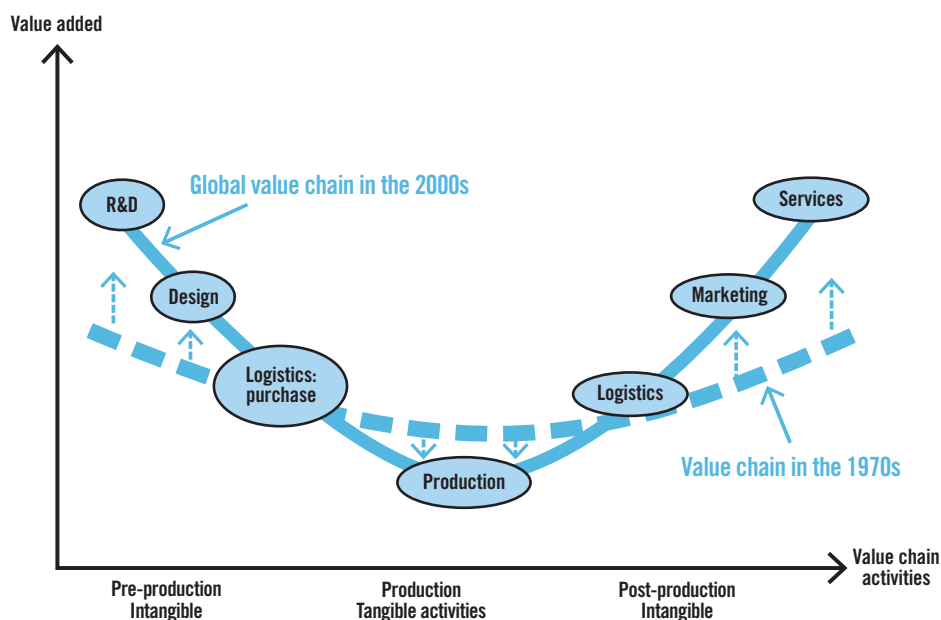


Fig. 2 / La curva risueña de la cadena de valor. Tomado de la presentación de Luc Soete. Source: Based on Shih (1992), Dedrick and Kraemer (1999) and Baldwin (2012).

innovación e internacionalización en la que intervienen todo tipo de agentes privados y públicos, pero en las discusiones el protagonismo se lo llevó el papel de las empresas multinacionales.

Estas empresas, a pesar de sus grandes recursos tecnológicos y económicos, llevan tiempo desplegando nuevas estrategias de descentralizar en el plano internacional sus actividades innovadoras; no solo, como en un principio, para explotar sus tecnologías en el plano internacional, sino también para obtener en este entorno los activos de conocimiento que necesitan para la competencia global. Lo más novedoso en este ámbito es el creciente protagonismo de las subsidiarias establecidas en otros países y que a través de las redes que establecen con agentes locales, juegan un papel cada más importante en la mejora de las capacidades del grupo en su conjunto (Cantwell: ver figura 1).

Detrás de este fenómeno está el nuevo desarrollo de las cadenas de valor globales

a escala internacional y que proporcionan nuevos desafíos pero también oportunidades para muchos países si son capaces de situarse con ventaja a lo largo de lo que gráficamente Soete denominó la “curva sonriente de la cadena de valor” y que se reproduce en la figura 2.

Uno de los temas de futuro que se presentó es explorar cuál es el tipo de empresa innovadora capaz de ser más eficiente en el nuevo mundo tecnológico y organizativo que se atisba. El debate gana en claridad si se toman en consideración los dos tipos de formas de innovar que dibujó Schumpeter y que en gran parte es asumido por la teoría evolucionista de la innovación: el modelo de acumulación tecnológica frente a la destrucción creadora.

El primero es aquel donde el papel de las grandes empresas dominantes es fundamental en la exploración de nuevas oportunidades, partiendo de enormes capacidades acumuladas y generando un flujo continuo

Characteristics of Innovating Firms

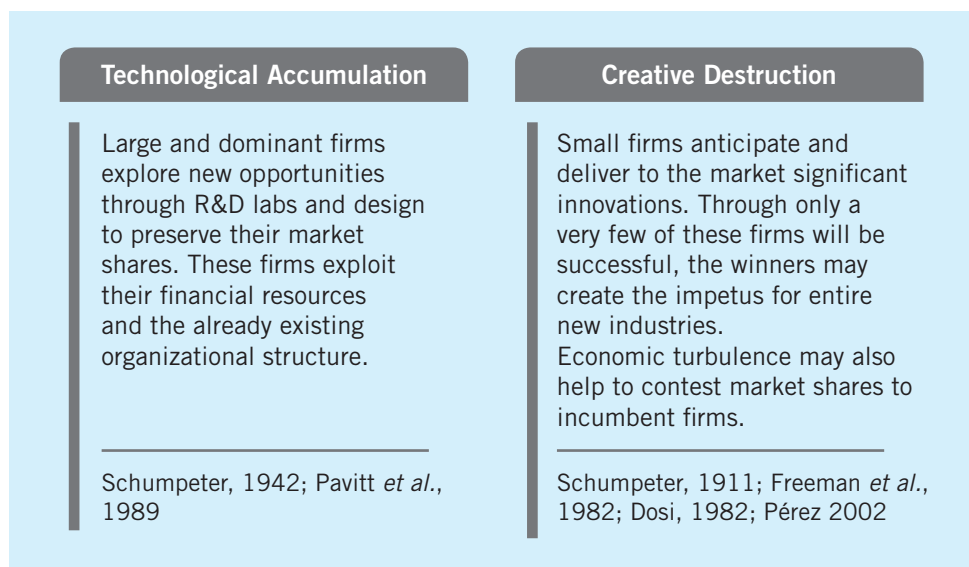


Fig. 3 / Los dos tipos de empresas innovadoras en competencia. Tomado de la presentación de Archibugi.

de innovaciones incrementales de producto y proceso y siendo difícil para nuevas empresas penetrar en este mundo. El segundo, se basa más en empresas pequeñas que introducen en el mercado innovaciones significativas y aunque solo una parte de estas empresas sobreviven, las que lo hacen pueden ser altamente creativas incluso abriendo nuevos mercados o disputando cuotas de mercado a las empresas existentes.

Hasta aquí lo que podríamos denominar el terreno más o menos explorado por la teoría de la innovación en gran medida sintetizada por Dosi en su presentación. Sin embargo, uno de los aspectos más radicales de los debates se produjo alrededor de lo que Jorge Katz planteó como el nuevo modelo de crecimiento de algunos países de América Latina, fuertemente basado en los recursos naturales. En su opinión, la herencia teórica recibida, principalmente la de corte neoclásico, pero también la denominada evolucionista tiene poco que ofertar

para su esclarecimiento. Los temas desde una perspectiva latinoamericana que no han sido adecuadamente explorados desde la teoría al uso serían los siguientes:

1. El impacto macroeconómico sobre la estructura y el crecimiento de la economía.
2. El impacto del modelo de crecimiento basado en recursos naturales sobre la sostenibilidad medioambiental.
3. El papel de los servicios intensivos en conocimiento y las actividades de alta tecnología en la cadena de valor de estas industrias.
4. La expansión de la frontera de explotación de los recursos naturales y la falta de bienes públicos y el retroceso de la industria y los servicios ("enfermedad Holandesa").
5. La exclusión social y la necesidad de una nueva gobernanza democrática que se adecua a las nuevas clases en ascenso.

Firms, Regulatory Agencies, Banks, R&D institutes, Municipalities, Trade Unions and else belong in a sectoral cluster

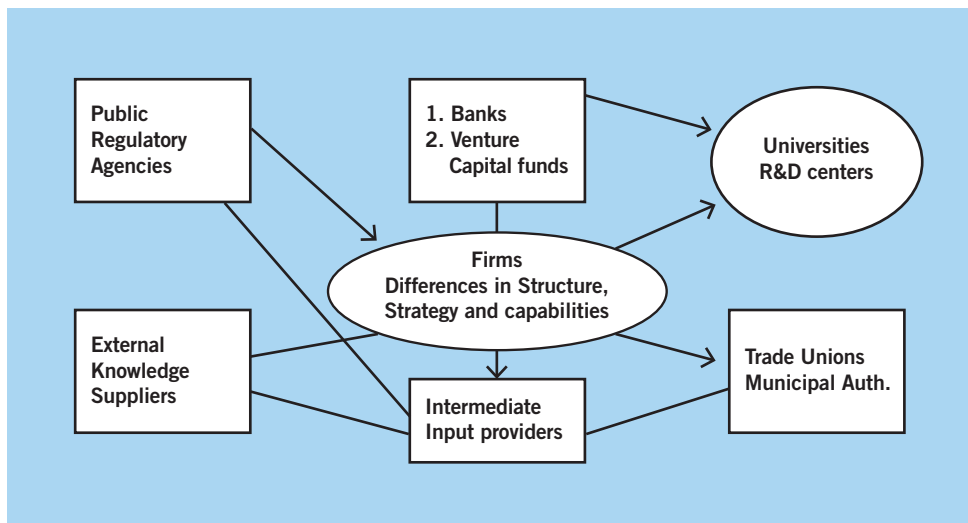


Fig. 4 / La co-evolución entre las organizaciones y las instituciones: el ejemplo de la cría del salmón en Chile. Tomado de la presentación de Katz.

Como ejemplo, Katz ilustra la organización del “cluster” de la industria del salmón en Chile (ver figura 4).

El último gran asunto planteado tiene que ver con los efectos producidos por la crisis internacional sobre la innovación, principalmente entre los países europeos.

Según planteó Soete, se produce una situación singular entre el fuerte convencimiento de las economías emergentes sobre el papel de la innovación y las políticas de apoyo sobre la viabilidad de su desarrollo y competitividad a largo plazo y, por el contrario, la no siempre convicción real de este planteamiento entre una parte de los países europeos. En estos casos se produce un claro distanciamiento en la discusión del corto plazo, dominado por las políticas de ajuste duro que en bastantes países han afectado a los recursos dedicados a la I+D+i. Dejando a un lado ciertos países que más o menos mantienen el nivel de recursos, se pueden establecer dos grupos de países en función

de la evolución del periodo 2010-2013 (ver ponencia de Soete):

- Países con los “bolsillos vacíos”; donde estarían, entre otros, todos los países de la Europa del sur Grecia, Italia, Portugal y España.
- Países con compromisos a largo plazo, incluyendo principalmente a los países nórdicos y centroeuropeos como Austria, Dinamarca, Finlandia, Alemania, Luxemburgo, Holanda, Noruega, Suecia, Suiza y a Francia y el Reino Unido.

De hecho, estudios recientes de Archibugi permiten corroborar dos aspectos que confirman ese planteamiento: primero, los países que se adentran en la crisis partiendo de unos sistemas nacionales de innovación robustos y cohesionados, han soportado mejor los embates y las consecuencias sociales y económicas han sido menos dramáticas, segundo, que la evolución a lo largo de la crisis y sus perspectivas futuras apuntan a un

The National Innovation System: Dynamics, processes and policy

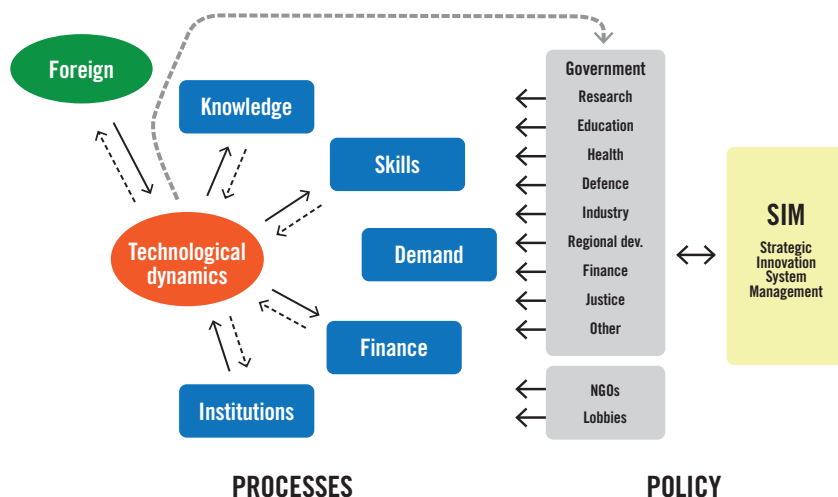


Fig. 6 / Tomado de la ponencia de Fagerberg.

instrumentos que afectan a la innovación de manera directa, en tanto que la versión amplia contempla todas las políticas que tienen un impacto en la innovación.

La creciente complejidad de este último tipo de consideración ha conducido a que hay que tener en cuenta el conjunto del proceso de innovación (versión amplia) y las diferentes instituciones o departamentos que toman medidas que lo afectan. De forma más resumida se puede decir que se debe partir de una perspectiva desde el Sistema de Innovación, con todos sus componentes e incluir los distintos aspectos de los gobiernos que se relacionan con ello. De esta forma se llegaría al concepto de “Gestión Estratégica del Sistema de Innovación”, en la que la innovación da sentido al conjunto de medidas que se deben tomar para fomentar su impulso, con independencia del departamento gubernamental donde tenga su origen; la figura adjunta da una idea gráfica de este nuevo concepto.

Unos de los temas estrella fue el abordado por el profesor Edler acerca del papel de

la demanda en la innovación y las posibles políticas a desarrollar. No es nuevo el reconocimiento del papel de la demanda en la dinámica de innovar; es más, esta solo ocurre realmente cuando las ideas tienen éxito en los mercados. La importancia del tema puede deducirse de los siguientes razonamientos:

- En muchas ocasiones las innovaciones exitosas son una reacción a los cambios en la demanda, más que una consecuencia de los avances tecnológicos. Los fallos en las innovaciones a menudo se producen por una mala percepción de lo que el mercado está dispuesto a aceptar. En este sentido, una demanda creciente sería el incentivo más importante para innovar.
- Las Encuestas Europeas de Innovación muestran cómo la demanda incierta de innovaciones es el obstáculo más importante que enfrentan las empresas, por encima de otros “clásicos”, como los recursos financieros o humanos. De hecho, los datos aportados en-

Instruments - Typology

- **Public Procurement** (policies): direct/catalytical; strategic/general
- **Private Demand:**
 - **Demand Subsidies, Demand tax incentives**
 - **Awareness measures, labels...**
 - Training
 - Demonstration projects
 - Articulation of needs, joint need definition (e.g. foresight)
- Support user – producer interaction
- Support user driven innovation
- Regulation / Standardisation (creating markets, security, health, etc.)
- Mix of Measures:
 - Various demand measures
 - Demand and supply link
- Pre-commercial procurement (direct support to supply, but based on need, potential purchase afterwards)

Manchester Institute of Innovation Research

Fig. 7 / Instrumentos para desarrollar políticas de innovación basadas en la demanda. Tomado de la presentación de Edler.

señan cómo en la economía española es donde este factor de la demanda incierto tiene una mayor importancia; hasta un 62% de las empresas declaran que la escasez de demanda es el obstáculo más importante al que se enfrentan.

A partir de aquí, ¿a qué nos referimos cuando hablamos de políticas de innovación basadas en la demanda? Serían actuaciones que abarquen alguno de los siguientes aspectos: primero, toda acción pública que induce la innovación o acelera la difusión; segundo, aumenta la demanda de innovaciones (v.g. influyendo en la voluntad y habilidad para comprar y usar la innovación; definiendo nuevos requerimientos funcionales de productos o servicios o mejorando la involucración de los usuarios en la producción de innovaciones) y, tercero, definiendo la innovación desde la perspectiva de la demanda.

La justificación de este tipo de medidas proviene de tres factores complementarios: uno, la debilidad del sistema para la penetración y difusión en los mercados, dos, la exis-

tencia de metas sociales o necesidades públicas y, finalmente, el apoyo al crecimiento a la industria o a la localización de actividades productivas. Los instrumentos posibles para desarrollar estas políticas son de muy diversa índole, como se muestra en la figura 7.

De este esquema se deduce que la identificación que a veces se hace de la política de demanda con las compras públicas, es una reducción absolutamente simplista. Por el contrario, Edler confiere gran importancia a aspectos muy poco considerados en las políticas como el papel de los usuarios en la innovación, las reducciones fiscales a la demanda de innovaciones o los aspectos de regulación y estandarización para el fomento de una demanda consistente y robusta de innovaciones.

El diseño de este tipo de políticas tiene mucha menos tradición y hay pocos estudios que comparen la eficacia de las políticas de demanda con las más frecuentes de oferta; sin embargo, a día de hoy sí sabemos lo que la política puede hacer y lo que no puede (o debe) hacer:

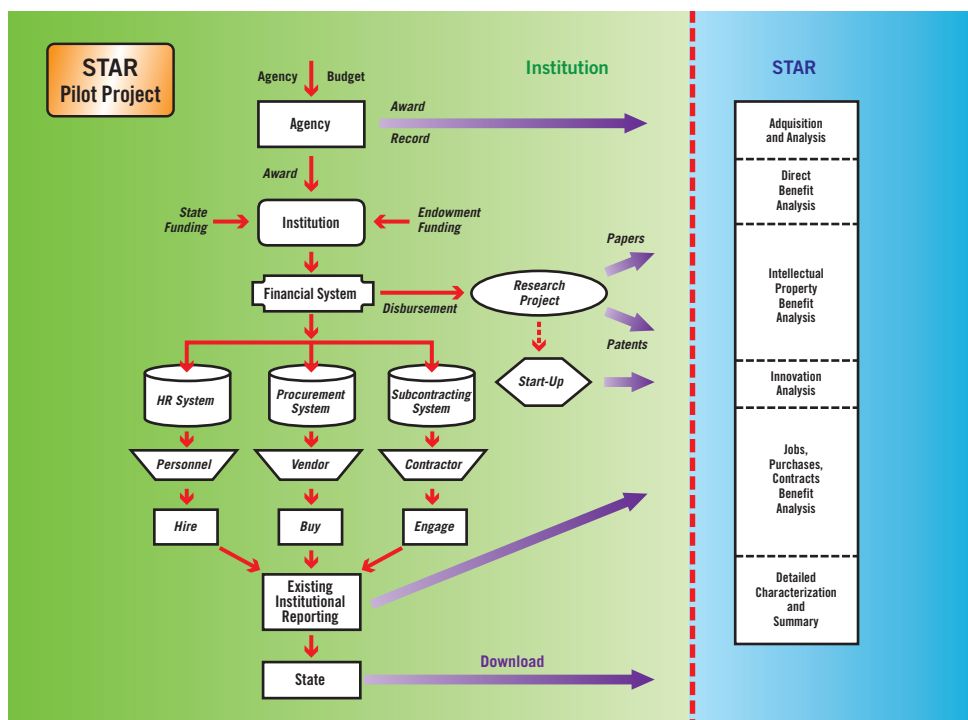


Fig. 8 / El método Starmetric. Tomado de la presentación de Lane.

• Lo que la política puede hacer es, usar la demanda para impulsar la innovación en algunas direcciones específicas, como ciertos beneficios sociales, y mejorar la manera en que los mercados trabajan, reduciendo la incertidumbre y hacer frente a debilidades del sistema.

• Pero no puede o no debe hacer: diseñar caminos vinculando oferta y demanda en el largo plazo; ver la política de innovación basada en la demanda como solamente una política económica o limitar la variedad de innovaciones o el fracaso.

Dejamos para el final lo que fue el contenido de la primera ponencia: como fundamentar o justificar científicamente el valor de una política de ciencia e innovación (presentación de Lane). Se parte de que cada vez es más urgente responder a preguntas como

¿cuánto debe dedicar un país a la ciencia y la innovación?, ¿en qué tipo de actividades? ¿Qué parte debe ser pública o privada?; es decir, es cada día más preciso dar cuenta social y económica de los recursos que se dedican a ese tipo de actividades. Además, la situación de escasez de recursos a la que se enfrentan los gobiernos, acentúa la urgencia de responder con fundamento a esas preguntas.

Se gastan muchos recursos, pero los datos, particularmente por lo que respecta a la ciencia, son muy escasos y poco útiles para poder desarrollar una medición rigurosa del impacto económico y social de esos gastos: de forma gráfica, Lane señala que no sabemos con precisión lo que financiamos, a quién financiamos y qué resultados se obtienen. Su propuesta consiste en construir una plataforma realizable, barata y flexible para emplear una metodología científica. Consis-

te en tres elementos esenciales: 1) un marco conceptual (la ciencia la hacen los científicos –no los documentos), por lo que el objeto de estudio debe ser los científicos; 2) un marco empírico, que aproveche las ciber-herramientas para capturar la información de manera automática y 3) una aproximación pragmática, de manera que los resultados se presenten a los interesados de manera que se visualicen fácilmente los resultados de la investigación. El método desarrollado –Star-metric– sería la respuesta propuesta y se llevaría a cabo según el esquema de la figura 8.

Para finalizar este repaso, debemos referirnos a la ponencia de Marín, presidente del Foro de Empresas Innovadoras, quien desde una perspectiva empresarial y teniendo en cuenta que la situación española enseña que las empresas que mejor han resistido a la crisis son las que tenían un mayor compromiso con la innovación, dividió sus propuestas en lo que no debe hacer la política de innovación y lo que sí debe hacer.

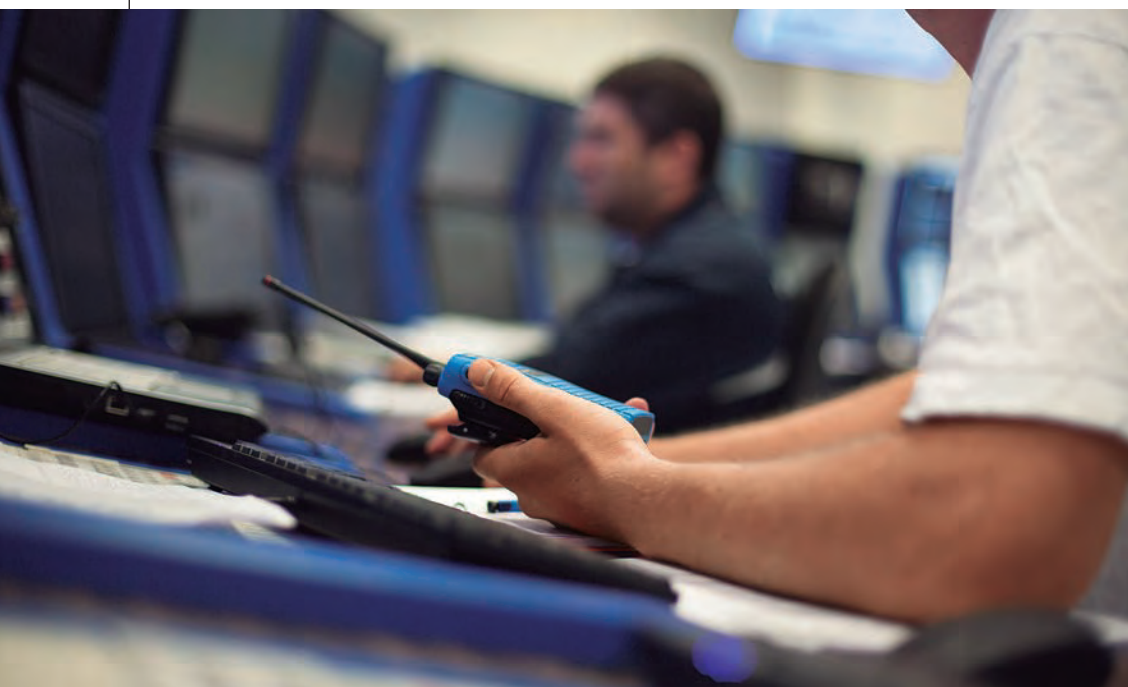
Respecto a lo que no debe hacer, se mencionaron los siguientes puntos:

- Reducir los presupuestos de sectores especialmente dependientes de las inversiones públicas haciendo que segmentos construidos a lo largo de los últimos 20 años no tengan ni partidas para el mantenimiento del parque instalado; caso de las industrias de la defensa.
- Instrumentar programas de apoyo a las pymes para su apuesta por la I+D que, a la hora de la realidad, no son aplicables en razón de exigencias del sistema financiero; caso de los instrumentos públicos CDTI, ICO, etc.
- Crear la inseguridad jurídica sobre los programas nacionales de I+D que han mantenido a miles de investigadores en la inquietud máxima sobre cómo desarrollar su futuro en nuestro sistema; caso del CSIC y de otros muchos centros de investigación públicos.

Por el contrario, como medidas que sí deben aplicarse se mencionaron, entre otras, las siguientes:

- La austeridad del gasto no debe recaer constantemente en las políticas destinadas a mejorar la competitividad y el potencial de crecimiento de la economía española.
- En consecuencia hay que revisar las prioridades del gasto y reasignación de fondos a fin de que las restricciones presupuestarias no afecten a un área tan importante para la competitividad como es la I+D+i y el desarrollo de la sociedad del conocimiento.
- Buscar un símil para la I+D+i con el medio ambiente, que cualquiera que tome decisiones con este asunto se pregunte si perjudica o no a la apuesta decidida del país por la innovación.
- Apostar por la existencia de grandes proyectos tractores que permitan inversiones, públicas y privadas, en cuyo marco se puedan dar, de forma simultánea, algunas de las herramientas más útiles para la formación de un potente tejido industrial innovador, avanzado y sostenible: compra pública innovadora, consorcios de las grandes con las pymes, capacidad de situarse en vanguardia mundial de aplicaciones, mejorar nuestra imagen de país dentro del conjunto de sociedades que apuestan por el futuro.
- Reducir las necesidades de financiación de la I+D+i basados fundamentalmente en el origen bancario de la misma y mejorar los incentivos fiscales de la I+D+i, reduciendo los plazos de la emisión de los informes vinculantes.

Como colofón de las propuestas resumidas, Marín señaló que se puede decir que estamos más necesitados de que las medidas descritas se ejecuten, que de la aparición de nuevas leyes para el desarrollo de la I+D+i. Las acciones tienen que ver con criterios



generales, difusión de los valores positivos, apoyo al crecimiento general de la sociedad, vuelta al crédito para las empresas, cambios formativos en las distintas etapas de la educación, internacionalización de las empresas, etc. Por ello y por su valor transversal vuelve a ser imperiosa la necesidad de que desde los poderes públicos, al más alto nivel, se vuelva a considerar el eje de la innovación como un asunto prioritario en la agenda del país.

Conclusiones

A pesar de lo esquemático de las páginas precedentes, es fácil colegir que los resultados de las jornadas cumplieron más que sobradamente las expectativas y ello por varias razones. La primera, la cantidad y calidad de los ponentes: diez especialistas de seis países distintos y de algunas de las instituciones internacionalmente más prestigiosas

en el campo de los estudios y las políticas de innovación establecidas en Nueva York, Washington, Manchester, Pisa, Brighton, Chile, Londres y Roma. En segundo lugar, por la intensidad de unos debates que han enfrentado temas actuales y de futuro, con una carga de exigencia considerable para investigadores y responsables políticos muy considerable. Y, en tercer lugar, por la participación de un nutrido grupo de especialistas y empresarios nacionales que tuvo su colofón en la asistencia de más de 130 personas a la jornada abierta del día 31 de marzo.

Objetivo, pues, cumplido y el nuevo instituto IREIN sale a la palestra con la fuerza de estos encuentros y con una agenda de trabajo de primer nivel y de gran actualidad. Era lo que se pretendía, pero ello no hubiera sido posible sin el apoyo y colaboración de la Fundación Ramón Areces, por un lado y, por otro del Foro de Empresas Innovadoras; a ambos nuestro agradecimiento en la espera de que la actividad futura de IREIN haga honor a tales apoyos.

Innovation, entrepreneurship and competitiveness in the EU



Silicon Valley, and increasingly Israel, has been synonymous with innovation, competitiveness and high-technology entrepreneurial activity. As policymakers strive to support their own state's economic growth, innovativeness and competitiveness, they have studied what these “startup nations” have done in an effort to replicate the innovative environment at home. Internationally adopted “Silicon” monikers demonstrate the global nature of this aspiration. A few examples include the “Silicon Roundabout” in London, Taiwan’s “Silicon Island,” Australia’s “Silicon Beach,” Israel’s “Silicon Wadi,” Chile’s “Chilecon Valley,” Hong Kong’s “Silicon Harbor” and the “Silicon Alley” in New York City. Successful innovation-focused venture ecosystems have begun flourishing in various places around the globe.

POR ROBYN KLINGLER VIDRA

Investigadora de la London School of Economics (LSE) quien participó en la Cuarta Lección Magistral organizada conjuntamente con LSE dedicada a *La economía global, la competitividad y los mercados de trabajo*. La investigación de la profesora Klingler Vidra se centra actualmente en el papel de los gobiernos en la creación de mercados de capital riesgo como medio para promover la innovación mediante la financiación de las pequeñas y medianas empresas. En este artículo habla sobre la innovación en la Unión Europea.



**Through technological innovation, an economy
is able to do more with its existing factors of production
(land, labor and capital)**

Policymakers' desire to develop their local "Silicon Valley" had already translated into an estimated USD 3 billion spent annually by Organization for Economic Cooperation and Development ("OECD") governments by the mid-1990s (OECD, 1997). Over the years, public venture policy efforts have grown exponentially in scale and scope. The European Union's public European Investment Fund manages over 12 billion Euros, which it invests via fund of fund, direct equity and lending instruments. Individual governments, Singapore and Russia for example, have alone launched public fund of VC funds (the Technopreneurship Investment Fund in 1999 and the Russian Venture Corporation in 2006) with USD 1 billion in assets under management. Illustration of the growing reach of venture policy efforts, the Russian bid to build a local Silicon Valley has also included plans to turn Skolkovo, a suburb of Moscow, into the "Russian Silicon Valley" (Basich, 2010). Another example of a public effort to develop local entrepreneurial activity and early-stage investment ecosystems came from the Mexican Ministry of Economy, as they launched a USD 22 million seed VC fund in 2012 (Rodríguez Arregui, 2012).

In these and other innovation ecosystem policy efforts, the Silicon Valley duplication formula has been said to consist of the following: select a hot industry, build a science park next to a research university, provide subsidies and incentives for chosen industries to locate there, and create a pool of venture capital (Wadhwa, 2013).

The Singaporean policy efforts, for exam-

ple, have been said to include: public funds for venture investors, subsidies for firms in targeted technologies, encouragement of potential entrepreneurs, mentoring for startups, subsidies for researchers moving laboratories to Singapore and awards for failed entrepreneurs (Lerner, 2009: 18-19).

In light of the growing scale and scope of innovation policy efforts, the Innovation, Entrepreneurship and Competitiveness session, led by the LSE Enterprise, in Madrid in November 2013, examined the relationship between innovation and competitiveness and investigated the terrain of innovation in the European Union as of 2013. In doing so, it uncovered the mechanism that links innovation to competitiveness. Specifically, the way that technological innovation is only one of two ways to spur economic growth. Through technological innovation, an economy is able to do more with its existing factors of production (land, labor and capital). So, innovation improves productivity, which enhances economic growth prospects. The only other way to achieve economic growth is through more inputs. Since acquiring more land, growing the population (e.g. labor) and getting more capital are difficult tasks, economic growth via productivity has been the driver of growth for many states. This was the case for American growth in the 20th century and the British government has said that as much as 63% of growth in recent years has come from advances in productivity.

But, it is difficult to predict major innovations, particularly those that will be adopted in a way that transforms society. As an example, in an editorial piece in the New



York Times in 1939, the author lamented that “television will never be a serious competitor for radio, because people must sit and keep their eyes glued on a screen; the average American family hasn’t time for it.” Just as this influential American newspaper was not able to predict the future for television, governments, corporations, and entrepreneurs make only educated guesses about which technologies will lead to economic growth. In fact, for many companies, the burden of investing in research and development (R&D) is too high. As a result, governments have often stepped up their R&D expenditure in an effort to support innovative technological developments. To this end, in the European Union, the European Council has agreed that all Member States increase total R&D expenditure (across public and private sources) to 3% by 2020.

Within the European Union, there have been more than agreements about increa-

sing national R&D expenditures. Numerous initiatives such as the Innovation Union and the European Research Area, aim to improve technology transfer, entrepreneurship rates and the impact of research across the European Union. Moreover, institutions such as the European Investment Fund are dedicated to investing significant sums of money –specifically 12 billion Euros– in European startups. There is evidence that these efforts are materializing in more, and valuable, activity. Three of the world’s top 20 startup clusters are located in Europe –London, Paris and Berlin– according to Startup Genome. In Spain, Bloomberg (August 2013) revealed that the number of self-employed has risen dramatically in 2013, as has the number of new company registrations. Here, it seems that the high unemployment rates are helping to grow entrepreneurial activity. The relationship between entrepreneurship and employment comes from necessity in this Southern Eu-



Demographics in Europe are not likely to contribute to more inputs (e.g. more people), anytime soon, so more growth is believed to need to come from enhanced productivity



ropean case. More broadly, small-and-medium-sized enterprises (SMEs) contribute to the economy and the labor force. SMEs account for 95% of enterprises in OECD countries, and account for 60 to 70 percent of employment. But, SMEs and high-technology SMEs are not synonymous; only 30 to 60 percent of SMEs are categorized as innovative, and only 10% of these SMEs are technology-based.

The European-wide and national efforts for driving more entrepreneurship and innovation come at a time when the EU average growth rates hovers around zero and unemployment (in the southern region es-

pecially) is rising. Demographics in Europe are not likely to contribute to more inputs (e.g. more people), anytime soon, so more growth is believed to need to come from enhanced productivity. Thus, the buzzword, and key idea, of innovation is hoped to improve economic growth prospects, and to provide jobs as so many government and large company jobs have been lost since the financial crisis. Innovation, then, is the hope for more than just the abstract concept of global competitiveness, but as the solution to the unemployment and contractionary pressures, especially for the EU Member States with a view of the Mediterranean.

La energía segura, sostenible y limpia

TEMA CENTRAL DEL II NETWORKING NATIONS



En los próximos años vamos a asistir a una gran revolución energética. Ese cambio de modelo estará provocado, por un lado, por el agotamiento de las reservas de carburantes tradicionales y, por otro lado, por una mayor conciencia social que nos lleva a buscar otro tipo de fuentes de energía más seguras, sostenibles y limpias. Este fue el punto de partida común del segundo encuentro de *Networking Nations, Oportunidades científicas en Reino Unido y España*, que se celebró en la Fundación Ramón Areces. Se trata de una jornada en la que científicos españoles y británicos han compartido su trabajo en el campo de la energía y han destacado los beneficios que suponen para una sociedad desarrollada la producción de energía de forma sostenible.

Investigadores de la Royal Society y de organismos públicos de investigación españoles dieron a conocer los últimos avances en investigación energética

El encuentro estuvo organizado por la Fundación Ramón Areces, la Royal Society –la más antigua sociedad científica del Reino Unido–, y la Fundación Española para la Ciencia y la Tecnología y ha contado con la colaboración de la Embajada británica en Madrid, así como de la Embajada española en Londres.

La secretaria general de Ciencia e Innovación del Ministerio de Economía y Competitividad, **María Luisa Ponzela**, destacó en la inauguración de la jornada la importancia de la energía ya que “afecta a toda la cadena de valor de todos los procesos productivos” y añadió que España es el segundo país que obtiene más retornos del 7º Programa Marco –más del 11%– en proyectos relacionados con la energía. El Reino Unido es el sexto país que más retornos obtiene en este tipo de proyectos.

La secretaria general aseguró que Gran Bretaña y España colaboran de manera estrecha en temas científicos y añadió que ambos países trabajan “en más de 1.800 actividades del Séptimo Programa Marco, que implican más de siete mil millones de euros, en temas relacionados con la energía”.

Investigación en biocarburantes, energía solar y eólica

El programa de esta segunda edición de *Networking Nations* ha constado de cinco sesiones científicas. En la primera de ellas, intervinieron la Dra. **Mercedes Ballesteros**, jefa de la Unidad de Biocarburantes del

CIEMAT (Centro de Investigaciones Energéticas, Medioambientales y Tecnológicas) y el profesor **John Pickett**, miembro de la Royal Society. La doctora Ballesteros recordó que Europa está trabajando para impulsar los biocarburantes ya que el objetivo es que este tipo de carburantes cubran el 4% de todas las necesidades de transporte de la Unión Europea en 2020. Por su parte, el Dr. Pickett insistió en la necesidad de establecer políticas a corto y largo plazo y una hoja de ruta de la investigación en esta área. También recordó que este tipo de combustibles pueden tener un coste medioambiental no deseado, por lo que es necesaria más investigación para producir biocombustibles más avanzados.

En la sesión dedicada a la energía solar intervinieron el Dr. **Eduardo Zarza**, responsable de la Unidad de Sistemas de Concentración Solar de la Plataforma Solar de Almería (CIEMAT) y el profesor **Robin Perutz**, miembro de la Royal Society en la Universidad de York. Durante su presentación, Zarza señaló que la radiación solar se considera hoy en día, junto con la energía eólica, la mejor opción para sustituir a los combustibles fósiles. Por su parte, Perutz afirmó que la energía solar es esencial en la mezcla de energía para evitar emisiones catastróficas de CO₂.

La tercera sesión, bajo el lema “La energía del hidrógeno, tecnologías limpias de producción y almacenaje”, corrió a cargo del profesor de Investigación del Instituto de Catálisis y Petroleoquímica (CSIC) **José Luis García Fierro** y del miembro de la Royal Society en la Universidad de St. Andrews el profesor **Peter Bruce**. Este último



España es el segundo país que más retornos obtiene del Séptimo Programa Marco en proyectos de energía

insistió en la necesidad de una mayor investigación con el fin de desarrollar tecnologías de almacenamiento que permitan equilibrar el suministro de energía con la demanda. Por su parte, García Fierro manifestó que, entre las numerosas fuentes de energía renovables, la solar es con diferencia el mayor recurso ya que “en una hora, los rayos de sol emiten más energía a la tierra de la que se consume en el planeta durante un año”.

La Dra. **Lourdes F. Vega**, directora de MATGAS (Grupo Air Products-CSIC-UAB) y el profesor **Andy Cooper**, miembro de la Royal Society en la Universidad de Liverpool, han sido los encargados de abordar la captura y almacenaje de CO_2 . Ambos parten del convencimiento de que la demanda de energía seguirá en aumento por lo que hay que trabajar para buscar fuentes

de energía sostenibles. Afortunadamente, ya existen diferentes tecnologías que permiten la captura de los gases invernadero, su transporte y su almacenamiento.

Los proyectos relativos a sistemas eólicos cerraron la quinta sesión que corrió a cargo del Dr. **Ignacio Cruz**, responsable de la Unidad de Energía Eólica de la División de Energías Renovables del CIEMAT y del Dr. **Andrew Garrad**, miembro del Consejo Supervisor de DNV GL-Energy. El Dr. Garrad repasó la actividad que Gran Bretaña está realizando en este campo, centrado fundamentalmente en la producción de energía eólica marina.

Tras las distintas intervenciones se abrió un panel de discusión sobre políticas, retos y oportunidades de colaboración bilaterales en el que participaron el profesor **Herbert**

“El uso de combustibles fósiles para la producción de energía no es más que una manera de comprar tiempo hasta que consigamos desarrollar fuentes alternativas de energía sostenible a un nivel competitivo”, aseguró el profesor Avelino Corma



Huppert, miembro de la Royal Society; Paul Durrant, director de Políticas de Innovación Energética en el Departamento de Energía y Cambio Climático del Reino Unido y Borja Izquierdo, delegado español en el Comité de Programa de Energía durante el 7º Programa Marco y actual director de la Oficina Europea de FECYT.

El acto concluyó con la intervención del profesor Avelino Corma, del Instituto de Tecnología Química (UPV-CSIC), miembro del Consejo Científico de la Fundación Ramón Areces y uno de los dos únicos científicos españoles miembro de la Royal Society. El profesor Corma explicó que si bien es verdad que el uso de gas natural en lugar de carbón para la producción de

energía eléctrica en centrales disminuye las emisiones de CO₂, “tenemos que considerar que el uso de combustibles fósiles para la producción de energía no es más que una manera de comprar tiempo hasta que consigamos desarrollar las fuentes alternativas de energía sostenible a un nivel competitivo”.

El primer encuentro científico dentro del ciclo *Networking Nations* entre España y Reino Unido tuvo lugar en noviembre de 2012, en Londres. Entonces, los científicos participantes abordaron temas relativos al transporte inteligente, sostenible e integrado; salud, cambio demográfico y bienestar; seguridad alimentaria, agricultura sostenible, investigación marina y marítima y bioeconomía.

HISTORIA MILITAR DE ESPAÑA:

Edad Moderna. Los Borbones



La Fundación Ramón Areces y la Comisión Española de Historia Militar (CEHISMI) han presentado el libro *Historia Militar de España: Edad Moderna. Los Borbones*. Se trata del quinto volumen de una serie de nueve previstos que arrancó en 2006 y que culminará en 2016. Esta obra enciclopédica dirigida por **Hugo O'Donnell** ya se ocupó en anteriores entregas de otros periodos como *Prehistoria y Edad Antigua*; *Edad Media*; *Edad Moderna. Los Austrias*, *Ultramar y la Marina* y *Edad Moderna. Escenario europeo*. Este quinto volumen, con el que la colección pasa el ecuador, se adentra en el siglo XVIII y está dedicado a Los Borbones, tomando la Guerra de Sucesión como punto de partida.

Durante el periodo que abarca el libro, desde 1701 a 1808, el cambio militar es absolutamente fundamental

Este volumen, que consta de 17 trabajos elaborados por expertos en la materia, ha sido coordinado por la historiadora **Carmen Iglesias**. Estamos ante una obra de actualización científica que pretende difundir la historia de la guerra y de lo militar como fenómeno cultural y social de gran relevancia. Como ha comentado **Raimundo Pérez-Hernández y Torra**, director de la Fundación Ramón Areces, institución que financia la colección, “no se puede entender la Historia de España sin estudiar la Historia militar de España”.

La colección, que ha sido concebida desde sus inicios, en el año 2006, como una obra de referencia para quienes quieran acercarse a la evolución de los ejércitos desde una perspectiva rigurosa, se completará con cuatro entregas más, que irán viendo la luz de forma escalonada hasta la primavera de 2016.

“A este quinto volumen dedicado a Los Borbones le seguirán otros dos que abarcarán el periodo comprendido entre 1808 a 1898, de 1898 a nuestros días, uno más sobre batallas y hechos singulares y un último libro que cerrará la colección con bibliografía y un diccionario”, ha adelantado el teniente general Alfonso de la Rosa Moreno, presidente de la Comisión Española de Historia Militar.

Durante la presentación de esta obra, su director, **Hugo O'Donnell**, destacó cómo “en el siglo XVIII España se vio dominada en lo militar por la fiebre del reformismo, de la modernización y del progreso como un aspecto más de ese ideal racionalista característico de esta centuria”. Olvidar viejos tópicos.

Por su parte, la historiadora Carmen Iglesias, coordinadora de este volumen, aprovechó la presentación de la obra para hacer un

alegato del siglo XVIII y para desterrar una serie de tópicos sobre este periodo de nuestra Historia. Los 17 expertos que firman los textos de este volumen arrancan su relato en la Guerra de Sucesión para, a partir de ese acontecimiento, ilustrar diferentes aspectos de la Historia Militar de España. “La Guerra de Sucesión fue una guerra comercial, nunca una guerra civil, que está siendo tergiversada continuamente y que permitió mantener intacta la unidad de España y de las Indias, aunque sí se perdieron los territorios europeos”, ha comentado **Iglesias**. “Es una guerra internacional de origen dinástico y fundamentalmente una guerra comercial en la que se va a dirimir quién va a mandar en Europa, quién va a controlar las rutas oceánicas, el asiento de Indias... Por lo tanto, nada que ver ni de lejos con ninguna guerra civil”, ha remarcado.

La coordinadora de *Historia Militar de España. Los Borbones* ha querido recordar que cuando Felipe V llegó a España en 1701 y entró por Irún, fue aclamado en todo momento, reconocido por el resto de países –salvo por el Imperio Austriaco ya que el emperador Leopoldo quería imponer a su hijo para el trono–. “Todos reconocieron a Felipe de Anjou, aunque alguno lo hiciera a regañadientes, y Cataluña quería unas Cortes que se celebraron desde octubre de 1701 a enero de 1702 y no solo Felipe V mantuvo los fueros en Cataluña sino que los catalanes juraron la lealtad al rey legítimo”.

Las expediciones científicas

Durante el periodo que abarca el libro, desde 1701 a 1808, el cambio militar es

absolutamente fundamental. También a lo largo de esta obra se destaca el papel que cumplieron las expediciones científico-militares en el desarrollo de nuestro país. “Los españoles no acabamos de valorar todo lo que se hizo. Se dice mucho que España estaba muy atrasada y que quedó desfasada. La nueva ciencia que Inglaterra promovió en ese momento estaba basada en la astronomía, en la física y en las matemáticas. Sin embargo, en España la ciencia se centra en las ciencias naturales de la vida, las ciencias experimentales. Por este motivo, merece la pena estudiar con atención las expediciones por la labor que cumplieron en cuanto a cartografía, botánica... La aportación de España a la ciencia general fue inmensa”.

Iglesias también ha querido aprovechar este volumen de Historia Militar de España para destruir otro tópico sobre las tantas veces comentada colonización española de las Indias. El volumen dedica un capítulo a analizar el papel de los españoles en los diferentes virreinos. “En el siglo XVIII, las Indias se mantuvieron por los propios españoles que vivían allí. En este sentido, nunca hubo en las Indias un ejército de ocupación, nunca se puede hablar de colonización en las Indias como sí existió en el sentido anglosajón. Aquellos territorios se mantuvieron por la propia organización de los americanos y de los españoles que están allí”, ha explicado Iglesias.

El libro analiza también los avances de modernización que experimentó el ejército español durante esa centuria. Tan importantes como los nuevos modos de organización son la mentalidad que cambia la propia figura del militar; el uniforme, que da una categoría y una dignidad, una nueva situación social al militar a partir de esa reforma. También en este periodo de nuestra Historia se crea el cuerpo de ingenieros militares para participar en la construcción de obras públicas, fortificaciones...

La formación completa y homóloga; la nueva concepción de la infantería; la acción



conjunta y coordinada de las diversas armas; la uniformidad simbólica, armamentística, de apariencia o de ropaje; la ordenanza común o particular; la sujeción del fuego a cadencias y tiempos... son otros tantos ejemplos de un método desarrollado para conseguir cohesión y eficacia. En el campo de batalla, como en el teatro contemporáneo –a ambos se conceptúa como teatros–, hay actos programados, comparsas previstas, atrezzo simbólico. En la organización de la institución militar se siguen las mismas pautas que en la administración civil o más bien a la inversa, y los diversos ramos de esta última hasta acaban solicitando –y en muchas ocasiones obteniendo–, un vistoso uniforme distintivo. Al fin y al cabo, todos son elementos de un conjunto que debe funcionar armónicamente como, a su nivel, la producción en serie de los astilleros, las fundiciones de cañones o el no menos novedoso Montepío Militar.

“El siglo XVIII es también el primero en el que se pone en cuestión el tema de la tortura, algo que venía existiendo desde los tiempos de Augusto en el Imperio Romano. Solamente en el siglo XVIII se empiezan a escuchar las primeras voces, como la del propio Montesquieu, en contra del uso los castigos corporales” ha señalado Carmen Iglesias.

VI CICLO DE SEMINARIOS
DE LA CÁTEDRA FUNDACIÓN RAMÓN ARECES
DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

Activar emociones y compromiso del consumidor



El VI Ciclo de seminarios de la Cátedra Fundación Ramón Areces de Distribución Comercial, adscrita a la Universidad de Oviedo, abordó el tema de la distribución, comunicación multicanal y *marketing* 3.0, cuyo objetivo general fue sensibilizar a quienes investigan o adoptan decisiones sobre actividades de *marketing* en empresas fabricantes y detallistas, de la necesidad de activar la conexión, emociones y compromiso del consumidor, mediante la distribución multicanal y el *marketing* 3.0. Participaron como ponentes **Enrique Bigné Alcañiz**, catedrático de Comercialización e Investigación de Mercados de la Universidad de Valencia; **Aradhna Krishna**, profesora de *Marketing* de la Universidad de Michigan; **Raquel Arribas de Andrés**, directora de Relaciones Institucionales de Kantar World Panel y **Jie Zhang**, profesora Asociada de *Marketing* de la Universidad de Maryland.

Los fabricantes y distribuidores tienen que adaptar sus relaciones y estrategias de *marketing* a un entorno digital que está cambiando la forma de hacer las cosas y donde el comprador está modificando su conducta de búsqueda de información, comunicación y compra. Actualmente, los clientes no se limitan a aceptar sin más los productos que tienen a su alcance sino que esperan poder interactuar con las marcas. Es necesario re-imaginar las relaciones entre fabricante y distribuidor, optimizar los esfuerzos de *marketing*, tanto *online* como *offline*, mantener la participación del cliente a través de diversos canales, considerar la tienda y el comercio electrónico como centros de entretenimiento interactivos facilitando que el cliente desee visitarlas más a menudo y permanecer en ellas más tiempo. Mediante el Ciclo de seminarios se trata de crear un foro de debate para toda persona interesada por estos temas, con el objetivo de reflexionar sobre una estrategia de distribución y comunicación donde se reconozca la necesidad de combinar de forma eficaz los medios *online* y *offline*, implicando no solo a fabricantes y distribuidores, sino también a los propios clientes y transformando las comunicaciones comerciales en verdaderas experiencias para los usuarios. En particular, este año se llevaron a cabo cuatro seminarios con investigadores internacionales de prestigio y profesionales del sector que analizaron temáticas de comuni-



cación integral y *marketing* 3.0, *marketing* sensorial, gestión empresarial e integración eficaz de los medios *offline* y *online*, *marketing* personalizado, desarrollo de relaciones *win-to-win* entre fabricante y distribuidor, herramientas de *retail and shopper*, eficacia promocional y valor de marca.

Hacia una integración eficaz de los medios *offline* y *online*

Enrique Bigné Alcañiz, catedrático de Comercialización e Investigación de Mercados de la Universidad de Valencia disertó sobre la “Comunicación integral y *marketing* 3.0: hacia una integración eficaz de los medios *offline* y *online*”. Explicó que la comunicación es una herramienta estratégica dentro de toda empresa que quiera estar bien posicionada en el mercado. Esto no quiere decir que la comunicación sea la clave del éxito, pero sí que forma parte de él y, desde luego, sin comunicación hoy en día estamos más fácilmente abocados al fracaso. De hecho, a través de la comunicación integral vamos a acercar al mercado la imagen que queremos que se tenga de nuestra empresa, lo que nos va a permitir posicionarnos de forma cada vez más competitiva. Partiendo de esta situación, el profesor Enrique Bigné Alcañiz estructuró su exposición en torno a cuatro temas: comunicación 4P; *digital* y *social media*; criterios y selección de medios; qué pasará mañana.

En cuanto a la **comunicación 4P** indicó que un producto, idea, negocio o marca, que no es conocido no sirve de nada. Hace 10 años nuestras fuentes de información eran los medios masivos de comunicación (exclusivos para grandes marcas) y la comunicación boca a oído (buen trabajo y esperar que la gente quiera hablar de ti). En la actualidad se observa gran variedad de medios de comunicación: medios masivos (televisión, radio, prensa, revistas, vallas), redes sociales, medios digitales (página web,

Todos somos conscientes que gracias a la tecnología, los consumidores son cada vez más inteligentes, están cada vez más conectados y, sobre todo, son más exigentes que nunca

SEO, SEM, *e-mail*) y medios *below the line* (BTL). Esta nueva realidad de *marketing* permite combinar diferentes medios de comunicación y promoción para atender las siguientes necesidades del mercado:

1. Creciente aumento de presupuesto en otras formas alternativas de comunicación *below the line* por percepción de pérdida de eficacia de la comunicación masiva. Los medios *below the line* (BTL) van dirigidos a segmentos muy específicos del mercado e impactan al auditorio en una forma más directa que los medios *above the line* (ATL). Su principal atributo es que operan en una forma más creativa, innovadora y sorprendente a fin de que el mensaje publicitario atraiga con más efectividad la atención del consumidor, además de ser más recordable.

2. Comunicaciones a *targets* más específicos alcanzadas mediante patrocinios, publicidad directa, promociones venta en Internet y desarrollo de campañas en redes sociales.

3. Mayor peso de los distribuidores frente a los fabricantes, que reclaman promociones originales y la implantación de un *marketing* de experiencias en el punto de venta.

4. Importancia de la página web con una función publicitaria (comunicar), comercial (vender) y de producto (captar y fidelizar clientes). El objetivo es atraer al cliente a la web introduciendo elementos que añadan valor mediante tácticas de personalización, información complementaria, entretenimiento y socialización.

5. Desarrollo de la gestión de bases de datos mediante el uso de técnicas de *marketing* directo, donde el *e-mail* y el m-móvil adquieren gran relevancia.

6. Progresivo crecimiento de Internet con múltiples posibilidades para el diseño de estrategias de *retargeting*, dado que es posible delimitar mucho mejor el segmento de clientes sin perder de vista el objetivo perseguido: exposición, recuerdo (espontáneo y sugerido), comprensión del mensaje, actitudes (hacia el anuncio y la marca), intención de compra, ventas, rentabilidad.

7. Planteamiento de una comunicación 4P que responde a los términos: People (redes de contacto, hablar en grupos, múltiples actores emitiendo información), Place (se puede estar en cualquier sitio y recibir información), aParatos (un *smartphone* o una televisión de nueva generación permiten alinear diferentes medios de comunicación y de información facilitando además una realidad aumentada), ApPs.

Desde esta perspectiva, las empresas deben diseñar *Integrated Marketing Communications* (IMC) definidas como un proceso de planificación, creación, integración e implementación de las diversas herramientas de comunicación de *marketing* orientadas al público objetivo de la marca.

Desde el punto de vista de la comunicación *digital* y *social media*, el profesor Enrique Bigné comentó que hoy en día se ha superado el modelo no digital (por ejemplo, veo un anuncio en televisión o en la prensa y después voy al punto de venta) y cada vez más consumidores adoptan un modelo di-



gital. Todos somos conscientes que gracias a la tecnología, los consumidores son cada vez más inteligentes, están cada vez más conectados y, sobre todo, son más exigentes que nunca. La compra es un viaje en Red y los consumidores son más adeptos a cruzar los canales de venta para encontrar la mejor oferta (*showrooming*) desarrollando comportamientos ROPO (*research online purchase offline*) y ROPO inverso (*research offline purchase online*). Por tanto, es esencial que las marcas unan sus canales *online* y *offline* para desarrollar la estrategia de comunicación y hacer que la experiencia del consumidor sea consistente.

Las empresas deben ser conscientes de que los *social media* no son solo el entretenimiento de unos pocos jóvenes. Ni son pocos (*Facebook* tiene más de 1.000 millones de seguidores), ni son jovencitos (el 65% de los usuarios de *Facebook* tienen 35 años o más y en el caso de *LinkedIn* el 79%) y parece que no es solo entretenimiento. Además, tan importante como la presencia en

los *social media* es medir su efectividad, es decir, los efectos corporativos (reputación e imagen), los efectos de difusión (número de menciones, tipo de menciones, asociaciones de palabras, dónde se menciona, cuándo, quién) y los efectos sobre las ventas.

Otro de los temas analizado por el profesor Enrique Bigné es los criterios para la selección de medios. El objetivo de la planificación de medios es seleccionar la combinación de medios y soportes publicitarios que maximicen el contacto con la audiencia con el menor presupuesto posible. Con esta finalidad se pueden utilizar diferentes criterios cualitativos entre los que cabe mencionar: audiencia bruta, audiencia útil, perfil de la audiencia, *rating*, cuota (*share*), coste por mil, audiencia acumulada, duplicaciones, cobertura neta, frecuencia media de exposiciones al anuncio (OTS), *Gross Rating Points* (GRP). Las bases de datos que se pueden consultar para estimar estos criterios de selección de medios son múltiples, con información detallada para medios ma-

Hoy se asiste a la era del marketing sensorial, entendido como un marketing “capaz de atraer los sentidos de los consumidores y afectar a su comportamiento”

sivos y digitales (OJD, EGM, AIMC, Kantar Media) y para medios digitales y *social media* (Alexa, Twittreach, Google Analytic, Socialbakers). Para facilitar la combinación de estos criterios se utilizan diferentes programas de *software*, ampliamente difundidos entre empresas de investigación de mercados y agencias de comunicación. Entre los más conocidos, el profesor Enrique Bigné analiza las posibilidades de aplicación del programa TOM-Micro.

Para finalizar, el profesor Bigné reflexionó sobre qué pasará mañana. En cuanto a las tendencias de futuro en medios masivos las cuestiones más relevantes son: reducir la concentración de anuncios y bloques, comercializar audiencia no espacio, asegurar audiencias, ofrecer productos “planes” no bloques/tiras. Además, las áreas donde se observará un incremento en los próximos años en los gastos de comunicación serán: *data analytics*, *marketing automation*, *e-mail marketing*, *social media marketing*, *content management* y *Apps* (*e-mail*, *social* y *mobile*). La palabra clave será la de integración tecnológica de medios de comunicación y de compra. Una integración caracterizada por las denominadas 3.M: **M**ultitarea (los individuos no realizan una única actividad), **M**ultiuso (a los aparatos les damos multiuso) y **M**últiple Integración (multiplicidad de fuentes para recibir información).

Sensory Marketing, Customer Sense and Retailing

El objetivo de la exposición de la profesora **Aradhna Krishna**, de la Universidad

de Michigan, fue transmitir la importancia del *marketing* sensorial en la estrategia comercial. Para justificar la relevancia de este tema, la profesora Krishna hizo referencia a la propia evolución de la disciplina del *marketing*. Si bien en los años 40 y 60, después de la Gran Depresión, se puede hablar, en términos de producto, de la era de los “no sentidos”, los años 70 condujeron a la popularidad de la marca. Hoy se asiste a la era del *marketing* sensorial, entendido como un *marketing* “capaz de atraer los sentidos de los consumidores y afectar a su comportamiento”.

La profesora Krishna mostró multitud de ejemplos de productos con atributos fácilmente reconocibles que hacían referencia a alguno de los cinco sentidos. A pesar de la preeminencia de los estímulos visuales, los restantes sentidos pueden tener igualmente un peso notable en la descripción de la hue-lla de un producto.

Buen ejemplo de ello es el sonido característico de los procesadores Intel. Se trata de un aspecto capaz de dotar a un producto invisible de un elevado grado de visibilidad. Incluso un sentido como el olfato, y pese a las diferencias culturales que pueden existir en términos de olores, puede tener mucha importancia en la definición de la imagen de un producto.

A este respecto, Aradhna Krishna señaló cómo *Singapore Airlines* viene realizando un esfuerzo importante en el desarrollo de una imagen olfativa de su marca. Ello exige homogeneizar aspectos como el perfume del personal encargado de la atención en cabina, el ambientador de los propios aviones o el aroma de las toallitas que se entregan

a los pasajeros durante los vuelos. Pese a su aparente simplicidad, lo cierto es que se trata de aspectos de gran complejidad en el diseño de la estrategia comercial. Empresas como *Frito-Lays* o *McDonalds* disponen de auténticos laboratorios para mejorar la imagen sensorial de sus productos.

La importancia del *marketing* sensorial desde un punto de vista aplicado, se ve acompañada de un interés creciente en el ámbito de la investigación. En este sentido, la profesora Krishna, a partir de su propia experiencia, delimitó cuatro áreas de investigación clave:

- a) El olor y la memoria.
- b) Interacción sensorial.
- c) Publicidad e intención de compra.
- d) Imagen sensorial.

La profesora Krishna centró especialmente su atención en la primera de estas cuatro líneas de investigación. Se trata de una cuestión sobre la que ha desarrollado diversas publicaciones.

Su interés sobre este tema es consecuencia de dos particularidades que presenta el aroma en cuanto atributo de un producto. La primera de ellas está vinculada a su capacidad informativa. El aroma revela mucha información sobre el propio producto contribuyendo de esta forma a definir su personalidad. Además, se trata de un atributo sensorial que afecta poderosamente al recuerdo de los restantes atributos de un producto.

Del mismo modo que existen compañías que poseen en exclusiva los derechos de explotación de un color dado —así sucede, por ejemplo, con el rosa *Barbie*, el azul IBM o el magenta *T Mobile*—, se debería valorar la conveniencia y posibilidad de registrar determinados olores que ayudan a definir la identidad de marca. En el uso del olor como herramienta de *marketing* sensorial es importante tener en cuenta dos aspectos: la necesidad de congruencia entre olor y producto y la conveniencia de adaptar el aroma al perfil del público objetivo.



El estudio de la interacción sensorial hace referencia al modo en que el *input* proveniente de un sentido, impacta en la percepción de otro. Se trata de un área de investigación que incluye aspectos como el posible efecto que determinados estímulos visuales pueden provocar sobre aspectos vinculados al tacto. La profesora Krishna señaló este campo como un área de especial interés para el desarrollo de investigaciones futuras dentro del ámbito del *marketing* sensorial.

Herramientas Retail&Shopper

Raquel Arribas de Andrés, directora de Relaciones Institucionales de *Kantar World Panel* disertó sobre “Herramientas *Retail&Shopper* para construir relaciones *win-to-win* entre fabricante y distribuidor”. Según Raquel Arribas la crisis actual se tra-

La publicidad ayuda a los jóvenes a decidir sobre productos básicos (agua, leche, quesos) y a los seniors a informarse sobre nuevas categorías de productos (bebidas de soja, platos precocinados, pizzas, yogures funcionales)

duce en cuatro cambios fundamentales: descenso de la población española; vuelta al hogar (se reducen las ingestas fuera del hogar); mayor control de la compra (mayor control del *ticket* final de la compra) y devaluación del “Gran Consumo” (los hogares declaran ahorrar más, les impacte o no la crisis, y se decantan por opciones baratas, sobre todo, marca del distribuidor y productos en promoción).

Destacan, por tanto, dos factores importantes: un estancamiento demográfico que ocasiona una menor frecuencia de compra y la vuelta al hogar, y un consumidor más exigente (super-racional y adaptativo) que sigue una dinámica basada en precio y una reducción de la inversión en marca (aunque se considera que esta dinámica cambiará en los próximos años). En consecuencia, la marca del distribuidor crece empujada por las políticas de los *retailers* y la aceptación de los consumidores y prolifera la búsqueda/compra *online* (nos hacemos viejos pero somos tecnológicos).

El sector Gran Consumo (alimentación, droguería y perfumería) sigue todavía sin vislumbrar la recuperación. Algunos datos reseñables son:

1. El consumo continua con indicadores negativos, tanto en volumen como en valor. En este comienzo del año 2014 ha habido un incremento general de precios, aunque existe una gran diferencia entre marcas del fabricante y marcas del distribuidor.
2. La marca del distribuidor (MDD) empieza el año con el freno puesto. El 42% de toda la venta de MDD es de Mercadona, seguida de Dia (17%),

Lidl (9%) y Carrefour (8%). En alimentación envasada, la MDD tiene una cuota del 36%, en droguería un 49% y un 11% en perfumería. El canal precio crece sobre todo en productos frescos, pero acaba su ciclo de fuerte expansión. LIDL es la cadena que más está creciendo (15%).

3. Se observa menor presencia de la marca del distribuidor en casi todas las enseñanzas. Así, Mercadona ha disminuido el peso de su marca del distribuidor del 57% al 55,6% (cuota de valor de la marca del distribuidor de la cadena). Ello se traduce en un mayor índice de precios. La cadena más barata es Lidl seguida de Mercadona. Por el contrario, ALCAMPO tiene un índice de precios por encima de la media.

Raquel Arribas comenta las principales características y los elementos que influyen en el *shopper* actual:

1. Un *shopper* más planificador que hace la lista de la compra antes de salir de casa y se ciñe a ella. Visita diferentes tiendas para aprovechar los mejores precios. Sigue un estricto presupuesto y le gusta mantener la despensa bien equipada. Además, observamos una mayor planificación en la compra de las categorías de productos más marquisistas (bebidas refrescantes, café, lavavajillas, bebidas de soja, champú, desodorantes, detergentes para lavadora). Las marcas deben cuidar la calidad para estar en la lista de la compra, ya que cuando el consumidor encuentra una marca que le gusta tiende a seguir con ella.

2. Este consumidor más planificador y fiel a las marcas, sin embargo, es atraído por las opciones baratas. La influencia de promociones y precios bajos es clave en su comportamiento, resultando la promoción más atractiva que las opciones baratas. De hecho, la promoción es el factor de elección de la tienda que ha experimentado un mayor crecimiento. Otros motivos importantes son la relación calidad-precio, la proximidad, los productos de calidad y siempre buenos precios.
3. Las promociones preferidas son las inmediatas como el descuento directo en el precio y más cantidad de producto en el envase al mismo precio. Dia e Hipermercados Carrefour son las cadenas más elegidas por los que buscan promociones.
4. El folleto es el medio más idóneo para las ofertas. Es uno de los elementos publicitarios que más utilizan los

clientes para informarse. Incluso la promoción es una vía de conexión con el comprador. La búsqueda de descuentos o promociones es el principal motivo para hacerse fan de una marca en *Facebook*. La publicidad ayuda a los jóvenes a decidir sobre productos básicos (agua, leche, quesos) y a los *seniors* a informarse sobre nuevas categorías de productos (bebidas de soja, platos precocinados, pizzas, yogures funcionales).

En definitiva, según Raquel Arribas las conclusiones más relevantes son: (a) la búsqueda de promociones crece al mismo ritmo que la sensibilidad al precio y lo hace, tanto como motivo de compra del producto como de elección de tienda; y (b) trabajar en calidad e invertir en publicidad son dos vías alternativas a la competencia en precio para estar presente en la lista de la compra.

Finalmente, Raquel Arribas presentó el informe "Perspectivas para la moda *online*". El estudio aborda los siguientes puntos:

1. Modelo de crecimiento: el acceso del comprador a la Red

La venta de productos de textil y moda por Internet sigue desarrollándose en España, ya que creció un 32% en 2013 y ya aporta el 2% de la facturación del sector (textil, calzado, accesorios y textil hogar). Este crecimiento se puede atribuir a dos factores clave: un incremento de compradores y un mayor uso de este canal de compra. En la actualidad, el negocio *online* en el sector moda está en mano de los compradores habituales: el cliente habitual (cada vez más convencidos de las compras por Internet) se fideliza más que el cliente nuevo. El denominado *fashion e-shopper* ha intensificado sus compras en el canal *online*: lo hace más a menudo, alrededor de 3 veces al año; adquiere una media de 6,4 artículos (un incremento del 4,9% respecto a 2012), y gasta 130 euros al año en



El rol de Internet y su desarrollo varía según la zona de Europa analizada. Cada país tiene una “cultura de compra” propia. En algunos países, Internet es el sustituto natural de la compra postal en general o de la venta por catálogo en particular

el canal *online* (unos 6 euros más que en 2012).

2. Rasgos del e-shopper y su compra dentro y fuera de Internet

Destaca la importancia de los *e-retailers* (cadenas de moda con venta *online*) que también disponen de tienda física. Aunque los *pure players* (venta exclusiva *online*) siguen dominando el negocio en la Red, los *e-retailers* están incorporando compradores a mayor velocidad, lo que les ha permitido ampliar su cuota de mercado en este canal. El *e-shopper* aprovecha la Red para encontrar ofertas fuera de la época de rebajas: el 70% de las prendas compradas *online* estaban rebajadas. De este modo, Internet permite “desestacionalizar” y tener ventas constantes a lo largo de todo el año. Internet también permite acercar la moda a cualquier lugar. En hábitats más pequeños tiene más desarrollo la compra por Internet porque hay menos tiendas.

El perfil del *e-shopper* es un comprador experto, práctico, informado y sofisticado. Las mujeres buscan sus cadenas de moda en la Red, que eligen por la rapidez en buscar y visualizar la ropa, la disponibilidad de tallas y la facilidad de devolución. Por el contrario, el cliente de los *pure players* suele ser marquista y decanta por descuentos y buenos precios.

3. La web como dinamizador del negocio online y offline

Las cadenas *top* de Internet tienen mucha afinidad con sus *e-shopper*. Los visitantes de la web que compran en

la cadena (*online* y *offline*) gastan más que cualquier otro cliente. En cadenas como Zara, la fidelidad del cliente *online* se traslada a las tiendas físicas aunque el mayor gasto sigue realizándose en las tiendas físicas. Las principales motivaciones de la compra textil *online* son la comodidad, la posibilidad de encontrar todo tipo de ropa y la entrega a domicilio. Los principales frenos, la imposibilidad de probarlo antes de adquirirlo y el sistema de pago.

4. Potencial y realidades de la compra online en España y Europa

Los nuevos dispositivos móviles (vinculados con la telefonía móvil), multiplican las oportunidades de compra y contacto con el consumidor. El comercio electrónico sigue creciendo con más moderación, pero por ahora la moda no ocupa un lugar destacado. Existe un claro potencial en comparación con otros sectores con mayor desarrollo (agencias de viaje, billetes de transporte y otras actividades vinculadas con el turismo).

El rol de Internet y su desarrollo varía según la zona de Europa analizada. Cada país tiene una “cultura de compra” propia. En algunos países, Internet es el sustituto natural de la compra postal en general o de la venta por catálogo en particular. Sin embargo, en España, Internet no puede nutrirse de la compra por catálogo, por eso su evolución ha sido más rápida. La previsión es que uno de cada diez españoles comprará textil y moda por Internet en 2014.

Como indica Raquel Arribas: alcanzar los niveles de penetración europeos todavía está lejos. Su desarrollo pasa por acelerar el ritmo de incorporación de compradores y convertirlos en habituales a la Red y vencer las principales barreras de entrada (tallas, devoluciones, pago). A corto plazo, debe estar ligado a las promociones y bajar los precios.

Retail Management

En la primera parte de su intervención, la profesora **Jie Zhang** comienza indicando que durante los últimos años se ha asistido a un cambio en el panorama del *marketing*, desde el *marketing* masivo hasta el *marketing* personalizado y centrado en el cliente. Este avance sugiere la conveniencia de reflexionar acerca de la manera más apropiada de afrontar un grado creciente de personalización de las acciones comerciales. A este respecto, ha de tenerse en cuenta que el éxito de las promociones personalizadas es función de dos aspectos:

- El método de distribución o plataforma empleada.
- El contenido, es decir, qué ofrecer y a quién.

La profesora Zhang comentó los principales métodos para llevar a cabo promociones personalizadas explicando sus ventajas e inconvenientes. En particular, hizo referencia a la utilidad de las siguientes herramientas:

- *Marketing* por medio de correo electrónico (*e-mail marketing*). Pese a las ventajas asociadas a su reducido coste y su elevado grado de mensurabilidad y potencial de personalización, el principal reto que plantea su uso es conseguir aumentar su relevancia para el receptor.
- Cupones *online*. Desde un punto de vista técnico se trata de un medio ideal para el desarrollo de promociones ya



que ofrecen un *targeting* perfecto y tienen un coste marginal de distribución nulo. Sin embargo, existen numerosas posibilidades de desarrollo de un uso fraudulento.

- Distribución de cupones en los establecimientos comerciales (*in-store coupon distribution*). En Estados Unidos empresas como Catalina Marketing Corporation se encargan de la distribución de cupones en tienda. Se trata de un servicio cuyo coste no es asumido por los distribuidores sino por los fabricantes que lo usan como una forma de controlar la promoción de sus productos.

- Plataformas a través de teléfono móvil. En los últimos años se vienen desarrollando aplicaciones móviles específicas que permiten el acceso a promociones personalizadas. Cabe destacar a este respecto el gran potencial del



targeting basado en geolocalización a través del teléfono móvil.

- Desarrollos recientes. En su mayoría vinculados a la distribución de promociones personalizadas a través de redes sociales.

La profesora Zhang concluyó esta primera parte de su intervención enfatizando el interés del estudio de las promociones personalizadas en el entorno actual y la oportunidad para el desarrollo de fórmulas de colaboración entre las empresas detallistas y los investigadores de *marketing*. Los aspectos que requieren una mayor atención están vinculados con el aumento de la relevancia de las promociones para los clientes y el desarrollo de técnicas de análisis de datos y modelos estadísticos para incrementar el conocimiento en este campo. Otros aspectos complementarios de gran actualidad e interés se pueden consultar en la siguiente referencia bibliográfica:

Por lo que se refiere al tema de los asis-

tentes virtuales para la compra *online*, que ocupó la segunda parte de esta intervención, el objetivo de la presentación era analizar en qué modo la propia experiencia de los usuarios con estos asistentes modifica su conducta de compra en la Red a lo largo del tiempo. Los asistentes de compra hacen referencia a buscadores de productos en función de sus propiedades nutritivas, de la marca o de las necesidades económicas; listas de la compra y registro de compras previas.

La profesora Zhang presentó los resultados de una reciente investigación que está desarrollando en este campo. Se trata de un estudio realizado a partir de la colaboración con una empresa detallista de gran consumo líder en la venta *online*. Los resultados indican que el tipo de asistentes más valorados por los usuarios son las listas de la compra, lo que pone de manifiesto la relevancia del ahorro de tiempo en la compra a través de Internet. Los resultados sugieren la existencia de una gran disparidad en la conducta de compra de los consumidores en el comercio *online*, incluso mayor de la que es propia de la compra en tiendas presenciales. Este resultado indica la idoneidad del comercio *online* para el desarrollo de promociones personalizadas.

La investigación permite identificar el modo en que la experiencia de uso con los asistentes personalizados influye en el modo en que evoluciona el comportamiento de compra apreciándose además diferencias en esta evolución en función de cuál sea el tipo de asistente de compra empleado. Además, es posible replicar estos mismos resultados en diferentes categorías de productos.

En conclusión, la intervención de la profesora Zhang puso de manifiesto la utilidad para las empresas detallistas de las recomendaciones que se desprenden del estudio del comportamiento de los compradores en el entorno digital. Un mayor detalle de estas reflexiones se puede consultar en el siguiente trabajo.

Casi todos los lectores coincidirán con la afirmación de que el profesor es un pilar básico en el proceso de aprendizaje del estudiante. ¿Quién no recuerda a aquel profesor que de niño tanto marcó nuestra formación? Sin embargo, cuando en los datos tratamos de identificar qué características definen a un buen docente, los resultados no son esperanzadores. Está demostrado que variables observables del profesor como los años de experiencia, el sexo o su raza no influyen de una forma significativa en el rendimiento de los estudiantes. En cambio, se ha comprobado que sí lo hacen las variables inobservables capturadas por el efecto fijo del profesor (ver por ejemplo Hanushek y Rivkin [2006]).

Las metodologías docentes se pueden clasificar en modernas, cuando el aprendizaje es horizontal entre los estudiantes de una clase, el alumno es un sujeto activo, que trabaja en grupo y pregunta al profesor; o tradicionales, cuando se da un aprendizaje vertical entre el profesor y el estudiante, en el que el alumno es un sujeto pasivo, que toma apuntes y responde a las preguntas del profesor. ¿Qué práctica docente es la mejor? ¿Alguna de ellas es la dominante? Estas preguntas son importantes. Si las entendemos bien, el rendimiento académico de nuestros estudiantes podría aumentarse a un coste relativamente bajo.

Cada uno de nosotros suele tener su preferencia por una u otra, pero lamentablemente esta opinión está basada más en la experiencia personal que en un análisis

detallado de los datos. Veamos los primeros resultados derivados de nuestro trabajo de investigación, que analiza ambos modelos en los estudiantes españoles de Educación Primaria.

Idealmente, la forma de responder a la pregunta de cuál es la mejor práctica docente sería exponer a los estudiantes aleatoriamente a diferentes prácticas y comparar los resultados académicos entre alumnos enfrentados a distintos estilos docentes. Aunque los datos experimentales no los tenemos, podemos responder a nuestra pregunta utilizando como estrategia de identificación la variación de las prácticas educativas y de los resultados de los exámenes dentro del colegio. Es decir, la especificación econométrica explota que en un mismo colegio se encuestan dos aulas completas de cuarto de primaria, enfrentadas a profesores con distintas metodologías docentes (en España en cuarto de primaria el tutor enseña normalmente las principales materias). Concentrándonos en colegios con dos aulas, minimizamos problemas potenciales de variables omitidas a nivel de colegio y de asignación de alumnos y profesores entre distintos centros escolares. Además, utilizamos distintos controles (del tutor, de los estudiantes y del aula) y tests para asegurarnos de que la asignación de alumnos y profesores a las clases dentro de un mismo colegio es casi aleatoria.

Los primeros resultados del estudio son provocativos e incitan a más investigación. Así, cuando la información la proporciona el tutor, las prácticas docentes parecen no importar mucho. Sin embargo, cuando los estudiantes proporcionan la información, obtenemos que las prácticas docentes sí importan. En estos casos, las prácticas tradicionales se relacionan con mejores resultados en los tests, lo que es consistente con los estudios desarrollados por Lavy (2011), Schwerdt y Wupperman (2011) y Bietenbeck (2014), mientras que el uso de prácticas modernas se relaciona con peores resultados (coeficientes negativos y significativos). Dadas las importantes diferencias obtenidas según sea la fuente de información, la investigación está analizando en estos momentos qué factores pueden estar detrás de esas diferencias.



Investigador de la Fundación de Estudios de Economía Aplicada

87

Cuando clasificamos los alumnos según diferentes características individuales o aspectos del entorno familiar o escolar, la relación positiva entre más tiempo de estudio en horario no lectivo y un mayor rendimiento académico no siempre se verifica

El objetivo de nuestra investigación, desarrollada gracias a la financiación de la Fundación Ramón Areces, es analizar hasta qué punto influye el tiempo dedicado al estudio en el rendimiento escolar de los alumnos. A través de un estudio comparativo de distintos países, apoyado en los datos del informe PISA, se trataba de explorar si existe una relación causal entre dicho tiempo y los resultados obtenidos. Para ver cómo se relacionan esos factores también se ha estudiado el entorno familiar y escolar del alumno. El análisis de los datos del *World Value Survey* (WVS) nos ayuda a ver si existe una relación causal entre las diferencias de rendimiento observadas y la transmisión entre generaciones de determinados valores culturales asociados al esfuerzo. Explicamos a continuación los principales resultados de este trabajo.

Cuando comparamos países, el tiempo total de estudio no está relacionado con el rendimiento académico. Ahora bien, si en lugar de considerar el tiempo de estudio en términos absolutos, consideramos la distribución de ese tiempo de estudio en términos relativos, entonces se aprecia cómo aquellos países que proporcionalmente tienen más horas de estudio lectivo son los que alcanzan mejores resultados PISA. Por el contrario, los países cuyos alumnos dedican una mayor proporción de su tiempo total de estudio a hacer deberes y a asistir a clases particulares, son los que peores resultados obtienen.

A diferencia de lo observado entre países, a nivel país sí existe una correlación positiva entre tiempo total de estudio y resultados PISA. Si distinguimos entre los tres tiempos de estudio considerados, esta correlación es positiva tanto para el tiempo de instrucción en horario lectivo como para el tiempo que dedican a realizar los de-

beres en casa, pero negativa para las clases particulares.

Para casi todos los países analizados, los alumnos con excelentes niveles de rendimiento son quienes más horas estudian tanto en el centro escolar como en casa haciendo deberes. Y son los estudiantes que acreditan los niveles más bajos de rendimiento quienes, en general, utilizan más las clases particulares.

Cuando clasificamos los alumnos según diferentes características individuales o aspectos del entorno familiar o escolar, la relación positiva entre más tiempo de estudio en horario no lectivo y un mayor rendimiento académico no siempre se verifica. En particular, las chicas y los alumnos inmigrantes dedican más tiempo a los deberes y a clases particulares, pero muestran un peor desempeño. Los alumnos con padres cuya ocupación profesional es más alta obtienen mejores resultados y también dedican más horas a los deberes. Finalmente, acudir a un centro educativo privado o público no apunta a un patrón definido en términos de horas de estudio no lectivo y rendimiento alcanzado.

Nuestras estimaciones muestran que esforzarse es rentable. La productividad del tiempo de estudio adicional varía según los países, aunque en general más horas lectivas de estudio y más horas de estudio en casa tienen un efecto positivo sobre el rendimiento académico en Ciencias. Por el contrario, más horas de clases particulares afectan negativamente al rendimiento escolar.

El entorno familiar resulta ser uno de los factores más relevantes para explicar las diferencias en los resultados de la prueba PISA entre países. Tener unos padres más formados y con mejores ocupaciones profesionales aumenta sin duda el rendimiento escolar de los hijos. Nuestros resultados sugieren que apoyar y tutelar adecuadamente la labor de estudio de los hijos es positivo para que tengan éxito en el colegio.

Los resultados preliminares referentes a la relación entre la transmisión de valores culturales y el rendimiento escolar muestran que países donde un mayor porcentaje de individuos consideran importante transmitir a los niños valores como “determinación”, “perseverancia” e “independencia”, son aquellos con mejores resultados en todas las pruebas PISA.

La Fundación Ramón Areces, Medalla de Plata del Consell Valencià de Cultura



Isidoro Álvarez, presidente de la Fundación Ramón Areces, tras recibir el galardón de manos del presidente de la Generalitat Valenciana, Alberto Fabra.

La Fundación Ramón Areces ha sido galardonada con la Medalla de Plata del Consell Valencià de Cultura (CVC), entidad asesora de la Generalitat Valenciana presidida por el profesor **Santiago Grisolí**, por su labor filantrópica y de mecenazgo científico, social y cultural desde el inicio de su andadura en el año 1976.

Isidoro Álvarez Álvarez, presidente de la Fundación Ramón Areces recogió la distinción de manos del presidente de la Generalitat Valenciana, **Alberto Fabra**. Al acto asistieron, además, la alcaldesa de Valencia, **Rita Barberá** y la consejera d'Educació, Cultura i Esport, **María José Català**.

Durante el encuentro, Santiago Grisolí destacó que **D. Severo Ochoa** fue el primer presidente del Consejo Científico de la Fundación Ramón Areces, y que el Consell Valencià de Cultura, con la institución de su medalla y su concesión a personas como D. Isidoro Álvarez, especialmente significativas y significadas por su apoyo a la cultura y la ciencia –la primera de las cuales fue Su Majestad la Reina–, aspira, modestamente, a colaborar con la Administración Pública en la promoción de algo que todos echamos mucho en falta: la existencia entre nosotros de una cultura del mecenazgo como la que podemos observar en otros países de nuestro entorno occidental. Porque una cultura del mecenazgo es una cultura de la responsabilidad.

En su discurso de agradecimiento de la medalla, D. Isidoro Álvarez señaló que la Fundación Ramón Areces está comprometida con la ciencia desde su creación en 1976. En sus 38 años de historia ha financiado proyectos que requieren importantes esfuerzos de investigación básica en Farmacología, Biomedicina, Bioquímica y Física entre otras disciplinas y, en los últimos años, presta especial atención a las investigaciones sobre enfermedades raras. En Ciencias Sociales concentra sus esfuerzos en áreas tales como la educación, la innovación, los cambios demográficos o la productividad.

Su Majestad la Reina inaugura el simposio internacional *Vacunas preventivas contra la tuberculosis: un nuevo horizonte*



S.M. la Reina en la foto de familia acompañada de la ministra de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad, Ana Mato, los ponentes del simposio y miembros de la Fundación Ramón Areces.

Su Majestad la Reina presidió el acto de inauguración del simposio internacional *Vacunas preventivas contra la tuberculosis: un nuevo horizonte* organizado por la Fundación Ramón Areces, la Universidad de Zaragoza y la Iniciativa Europea Vacuna Tuberculosis (TBVI).

En el simposio, en el que participaron los más destacados líderes nacionales e internacionales de la investigación de vacunas contra la tuberculosis, se abordó el estado actual de los ensayos clínicos en marcha y los nuevos candidatos a vacunas. Asimismo, se presentaron los resultados de la investigación de la vacuna española MTBVAC diseñada por la Universidad de Zaragoza en colaboración con el Instituto Pasteur que desarrolla la empresa biofarmacéutica española BIOFABRI.

25 Asamblea General del Centro Europeo de Fundaciones

Raimundo Pérez-Hernández y Torra, director de la Fundación Ramón Areces, asistió en su calidad de vocal y encargado de las relaciones para Europa y Norteamérica de la Junta Directiva de la Asociación Española de Fundaciones (AEF) a la 25ª edición de la Asamblea General y Conferencia General del Centro Europeo de Fundaciones, celebradas entre los días 15 y 17 de mayo en Sarajevo (Bosnia-Herzegovina).

El encuentro, que llevó por lema "Repensar Europa: solidaridad, sociedad civil y política de gobierno", reunió a cerca de 500 fundaciones, socios y agentes locales para discutir, entre otros temas, la renovación social y económica, la reconciliación, la salud, el medio ambiente, la educación para la paz, las artes y los medios de comunicación; cuestiones, todas ellas, que desempeñan una parte importante en la construcción y sostenimiento unificado, estable y pacífico en las sociedades de los Balcanes occidentales, Europa y en todo el mundo.

La Fundación Ramón Areces se incorpora al Consejo de Fundaciones por la Ciencia



Carmen Vela, secretaria de Estado de I+D+i con los representantes de las instituciones que componen el Consejo de Fundaciones por la Ciencia.

La Fundación Ramón Areces se ha incorporado, junto con otras nueve instituciones más que apoyan y financian la ciencia desde diferentes vertientes: investigación, divulgación, formación, transferencia de tecnología, etc., al Consejo de Fundaciones por la Ciencia impulsado por la Fundación Española para la Ciencia y la Tecnología (FECYT).

La secretaria de Estado de I+D+i y presidenta de FECYT, **Carmen Vela**, ha firmado el acuerdo marco de colaboración que establece la creación del Consejo que tiene como principal objetivo la difusión y promoción de buenas prácticas para fomentar e incrementar la inversión en ciencia. El acuerdo es una declaración de intenciones cuyo

fin es promover relaciones de beneficio mutuo en materia de colaboración y no implica ninguna relación financiera entre las fundaciones firmantes.

Además de la Fundación Ramón Areces forman parte del Consejo la Fundación la Caixa (Área de Ciencia, Investigación y Medioambiente), Fundación Científica Asociación Española Contra el Cáncer (AECC), Fundación Pedro Barrié de la Maza, Fundación Botín, Fundación GMP, Fundación Víctor Grífol i Lucas, Fundación Josep Carreras, Fundación Salud 2000 y la Fundación Alicia Koplowitz.

Avelino Corma, Premio Príncipe de Asturias



Avelino Corma, miembro del Consejo Científico de la Fundación Ramón Areces, y sus colegas estadounidenses **Mark E. Davis** y **Galen D. Stucky**, han sido galardonados con el Premio Príncipe de Asturias de Investigación Científica y Técnica 2014. El jurado ha decidido concederles este reconocimiento a toda su trayectoria por "sus extraordinarias contribuciones al desarrollo de los materiales microporosos y macroporosos y a sus aplicaciones prácticas".

"Los tres investigadores han realizado notabilísimas aportaciones al diseño y métodos de síntesis de estos materiales, al estudio de sus propiedades y al desa-

rollo de sus aplicaciones en campos muy diversos", señala el acta del jurado reunido en Oviedo.

Avelino Corma (Moncofar, Castellón, 1951) es fundador del Instituto de Tecnología Química, ubicado en la Universidad Politécnica de Valencia y perteneciente al Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC). Autor de más de 900 artículos en revistas y 120 patentes, se ha convertido en un referente mundial por sus trabajos en el diseño molecular de catalizadores, y es uno de los científicos españoles más citados del mundo.

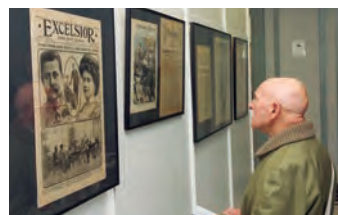
1914: Europa en guerra. 100 aniversario



La Primera Guerra Mundial marcará una línea divisoria en la historia del siglo XX. Termina la Europa en paz del siglo XIX y se producen convulsiones históricas de largo alcance, como la desaparición de cuatro imperios o la aparición del comunismo tras el triunfo de la Revolución Bolchevique en Rusia. La historia del siglo XX será tributaria de las consecuencias de la Gran Guerra. La culpabilidad de Alemania, la fragilidad de los nuevos Estados en Europa, la crisis económica y financiera, la aparición del fascismo, etc.

Se cumplen, por tanto, 100 años del estallido de la Gran Guerra y con ese motivo la Fundación Ramón Areces organizó, bajo el título "1914: Europa en guerra. 100 aniversario" un Ciclo de conferencias y mesas redondas conjuntamente con la Residencia de Estudiantes y en colaboración con la Universidad de Oxford, así como una exposición de prensa gráfica que permaneció abierta en la sede de la Fundación desde el 19 de mayo hasta el 11 de junio.

El ciclo, coordinado por **Pablo Martín Aceña**, de la Universidad de Alcalá, se estructuró en dos conferencias magistrales a cargo de los historiadores **Christopher Clark** de la Universidad de Cambridge y **Sir Ivor Roberts** de la Universidad de Oxford respectivamente y dos mesas redondas en las que participaron los profesores e historiadores **José Álvarez Junco** (Universidad Complutense), **Pablo Martín Aceña** (Universidad de Alcalá), **Santos Juliá** (UNED) y **José Carlos Mainer** (Universidad de Zaragoza). Las mesas fueron moderadas por los profesores de la Universidad Complutense, **Alfonso Novales** y **Mercedes Cabrera**.





Victoria Zunzunegui



Ahmed H. Zewail



Ralph J. Cicerone



Adela Cortina



Leonardo Padura



Dagmar Schäfer



José María Ordovás



Sylvia Hilton



Sir Robert Skidelsky



Som Mittal



Dolors Vaqué



Şevket Pamuk



Ignacio Cirac



Vicente Ortún



Richard R. Schrock



José Antonio Marina

**Accede a sus conferencias
y 1.000 más en
fundacionareces.tv**

FUNDACIÓN RAMÓN ARECES

www.fundacionareces.es
www.fundacionareces.tv



Vitruvio, 5
28006 Madrid
España