
Fredrik ERIXON & Björn WEIGEL (2016)

The Innovation Illusion: How so little is created by some many working so hard

Yale University Press, New Haven-London

El libro representa un relato provocador y controvertido sobre la percepción general en la sociedad de que estamos ante un boom de innovación sin precedentes y ante cambios tecnológicos de profundo calado como nunca antes hemos tenido. Fredrik y Björn¹ construyen un argumentario bien estructurado y documentado sobre su experiencia tanto institucional como emprendedora, haciendo constante referencia a estadísticas oficiales y a casos particulares de empresas y trabajos realizados dentro del ámbito académico². La tesis principal de los autores es que el sistema capitalista actual no está permitiendo con la misma agilidad que en el pasado la promoción de cambios realmente innovadores en las sociedades occidentales.

En este sentido, los autores no critican la tecnología como tal, sino el nivel de dinamismo de la economía actual y su capacidad de adopción. De acuerdo con los ejemplos y datos con los que ilustran el libro, la mayoría de los políticos y tecnólogos siguen concibiendo el binomio tecnología-economía de forma similar a los planificadores comunistas del pasado, aunque en la actualidad enmascarado por una tecnología más avanzada. Partiendo de una visión schumpeteriana de la innovación, los autores se centran en entender los mecanismos de innovación, difusión y adaptación en el contexto actual del capitalismo. Desde su punto de vista, la invención y la tecnología son importantes, pero lo realmente importante es cómo las nuevas tecnologías fuerzan a inversores, trabajadores y compañías a cambiar y cómo estos factores resisten la absorción de estas invenciones.

1 Fredrick Erixon es el director del European Centre for International Political Economy (ECIPE), un think tank establecido en Bruselas que fundó en 2006 con el profesor Razeen Sally. Desde los comienzos, Erixon ha desarrollado el ECIPE hasta convertirlo en uno de los centros europeos de investigación más relevantes en materia de políticas económicas. En el año 2010 el Financial Times nombró a Erixon una de las 30 personas más influyentes en Bruselas. Björn Weigel es inversor, asesor de empresas y cuenta con una amplia experiencia en el desarrollo y crecimiento de start-ups.

El argumentario del trabajo se construye alrededor de cuatro dinámicas que los autores consideran están influyendo en este proceso y que se analizan a lo largo del resto del libro utilizando ciertas metáforas que evidencian un envejecimiento y pérdida de energía del modelo capitalista: i) *The color of capitalism is grey* (capítulo 3, p. 41), ii) *The rise and rise again of corporate managerialism* (capítulo 4, p. 68), iii) *The two faces (and phases) of globalization* (capítulo 5, p. 102) y iv) *The return of the regulator* (capítulo 6, p. 133). Finalmente, los capítulos 7 y 8 analizan dos aspectos particulares, la situación de la investigación básica, (*killing the innovation frontier*, cap 7, p.159) y el aumento de la robotización (*Capitalism and Robots*, cap 8, p.178). El último capítulo (*The future and how to prevent it*, p. 217) es una reflexión sobre la importancia de volver a los principios del capitalismo que fomentan el desarrollo de las sociedades y las personas.

El Capítulo 2 –*When Capitalism Became Middle-Aged*– analiza la evolución de las economías occidentales desde el año 1970 a la actualidad desde un punto de vista económico, de inversión, crecimiento y de productividad (p. 21). Los datos de *GDP per capita* tanto en Europa como en EE.UU muestran una tendencia a la baja pasando de crecimientos del 4% durante el periodo 1950-1973 al 2% durante la etapa 1973-2007 (p. 21). De acuerdo con la OCDE (p. 22), las expectativas de crecimiento para Europa no alcanzan las tasas de los años anteriores y se situarán en torno al 1%. Los autores exponen cómo estas aparentemente pequeñas variaciones en la productividad tienen un efecto muy importante en los estándares de vida de las sociedades. Igualmente, los datos de TPF (*Total Factor Productivity*), que incorporan los efectos de tecnología e innovación, han seguido una tendencia decreciente con una evolución preocupante a partir del año 2000. Los autores hacen referencia aquí al extenso trabajo realizado por Robert J. Gordon³ donde analiza en detalle la evolución tecnológica de los siglos XVIII al XX y los efectos en el crecimiento económico. La conclusión principal es que las nuevas tecnologías no parecen estar creando o fomentando un crecimiento económico comparable a innovaciones del pasado tales como el motor de combustión interna, la electricidad o la modernización de los hogares a principios del siglo XX.

2 El libro recoge más de 500 referencias entre trabajos académicos, informes institucionales y de empresas.

3 Gordon, J. R. (2016), *The Rise and Fall of American Growth: The US Standard of Living since the Civil War*, Princeton University Press, Princeton.

Estudios más detallados realizados por la OCDE⁴ sirven a los autores para sostener que existen todavía muchas barreras a la difusión de la innovación. Aunque algunas de ellas se han reducido (por ejemplo, los impuestos al comercio internacional) otras parecen haber aumentado. Así, el tamaño de empresas pequeñas como en Italia o España en general dificulta la difusión de la innovación, debido a las limitaciones de recursos y capacidad para crecer. En otros casos, como Francia o Alemania, la caída de los niveles de productividad se debe más a rigideces del mercado laboral. Esto, junto con la heterogeneidad en la regulación ha hecho que, especialmente en Europa, la productividad decaiga durante las últimas décadas. Por otra parte, desde comienzos de los años 80 existe una tendencia general en el aumento de las operaciones corporativas de fusiones y adquisiciones (p. 38), lo que los autores interpretan como una estrategia defensiva de las empresas. Los continuos aumentos en la liquidez en las compañías, que se observan durante los últimos años, parecen apuntar a una falta de ideas y proyectos que se materialicen en actividades de I+D. En este sentido, los mercados parecen haber pasado de ser fuentes de financiación para negocios e ideas a fuentes de liquidez para ahorradores y gestores de patrimonio. Cuando el control de la compañía pasa a los tenedores de deuda, el rumbo de ésta se ve afectado de forma muy directa. Esto ha llevado, según los autores, a un capitalismo gris o un capitalismo sin capitalistas en el que la propiedad se diluye.

En el Capítulo 3 -*The Color of Capitalism is Grey*- los autores comienzan describiendo la historia de la compañía americana Harley-Davidson (p. 42), su deterioro durante los años 70 y su posterior vuelta a la cima con la entrada de nuevos inversores que impulsaron su carácter emprendedor. Para Fredrik y Björn el capitalismo que ahora gobierna una buena parte de las compañías ha envejecido y perdido la capacidad de arriesgar, buscando una posición de comodidad y expulsando la innovación radical de su lista de prioridades. Ya nadie sabe quién es el dueño capitalista y qué visión tiene para la compañía. Ponen como ejemplo a General Electric (GE), compañía cotizada en New York Stock Exchange (p. 44), con un *free float* cercano al 100%. El mayor accionista es The Vanguard Group, que tiene el 5.6% de las acciones. Por otra parte, The Vanguard Group es un gestor global de activos en el que invierten 20 mi-

4 OECD (2014), Economic Outlook. Organization for Economic Co-operation and development; (2015), The Future of Productivity, Organization for Economic Co-operation and development, y (2016), No country for young firms?, Policy Failures and Regulation are a Greater Obstacle for start-ups than for incumbents,

llones de personas en el mundo, por lo que es prácticamente imposible saber quién es el dueño del 5.6% de GE. ¿Qué quieren estos accionistas para GE? Pensar que el interés de generar retornos es el único objetivo de una compañía está muy lejos de entender cuál es el verdadero rol del capitalista y empresario, según los autores.

Los sistemas financieros actuales han creado un “capitalismo gris” en el que la propiedad se desvanece. Los inversores institucionales gestionan, de acuerdo con la OCDE, \$92 trillones de dólares en activos (p. 51). Los autores subrayan que esto condiciona e influencia el mundo corporativo de una forma que lo aleja de la visión emprendedora que favorece que las economías progresen y crezcan. Para los autores, empoderar a los intermediarios e inversores en mercados de capitales en las compañías tiene consecuencias sobre cómo éstas gestionan su capital ya que fomenta el mantenimiento de estrategias que mantienen elevados niveles de liquidez. En el texto se analiza en detalle el papel que han jugado los Fondos Soberanos (p. 53) como instrumentos de los gobiernos, no siempre bajo los intereses del desarrollo de la innovación y la economía. Esto ha creado además un capitalismo complejo por definición, que ha fomentado un aumento de los niveles de regulación que, en última instancia, limitan la actividad emprendedora. La conexión entre rendimiento y accionistas, y entre propiedad y compañías está comprometida en el capitalismo a día de hoy.

Para concluir el capítulo, los autores analizan cómo este tipo de capitalismo tiene una segunda consecuencia y es que genera un comportamiento en el que los recursos que se asignan tienen como objetivo garantizar rentas (*rent-seekers*) más que una actividad creadora. Existe una clara relación negativa entre crecimiento del sector financiero y crecimiento real⁵, y la productividad tiende a crecer de manera más lenta en industrias con baja tangibilidad de los activos (p. 65).

En el Capítulo 4 –*The Rise and Rise Again of Corporate Managerialism*⁶ – se expone cómo el aumento del este “capitalismo gris” ha hecho proliferar un corporativismo que ha profundizado en el deterioro del modelo capitalista tradicional. Los autores hacen referencia al caso de Nokia (p. 68), una empresa nacida en 1865 de la mano de Fredrik Idestam y que pasó de pequeña compa-

5 Cecchetti, S. y Kharroubi, E. (2015), “Why Growth in Finance is a Drag on the Real Economy”, VOX, Center for Economic Policy Research, July 7, 2015 en <https://voxeu.org/article/why-growth-finance-drag-real-economy>.

ña local, centrada en la producción de pulpa de madera, a convertirse en un conglomerado industrial que producía desde electricidad y teléfonos móviles hasta neumáticos y botas de goma. La compañía es un claro ejemplo de poner en práctica la “destrucción creativa”, eliminando negocios para apostar por aquellos más rentables y en crecimiento. El decaimiento posterior de Nokia tiene mucho que ver con una respuesta lenta al mercado por el miedo a canibalizar su base de producto en aquel momento. Como comentó Steve Jobs en 2007: “*if you do not cannibalize yourself, someone else will*” (p. 71).

El caso de Nokia no es único y, según los autores, la mayoría de las compañías son demasiado lentas a la hora de abandonar productos, mercados, métodos o modelos de negocio que parecen exitosos al menos por el momento. El capítulo ilustra ejemplos de otras compañías como Microsoft, Kodak, IBM, Sony o New York Stock Exchange que, aun contando con una posición privilegiada, expertos y tecnología no lideraron los cambios que se avecinaban en el mercado. Los autores elaboran sobre la idea de Ronald Coase (p. 76), premio nobel de economía en 1991, sobre sus ideas relativas al coste de las transacciones. En cierta manera, las compañías que fallan son aquellas que han perdido el espíritu emprendedor porque lo han intercambiado por una excesiva gestión.

El crecimiento de las empresas en multinacionales globales ha aumentado por otra parte la complejidad y la necesidad de gestores. Esto ha generado una oleada de capas y niveles jerárquicos que, de acuerdo con Boston Consulting Group⁷ (BCG), hace que se pierda entre el 40% y el 80% del tiempo dedicado a gestión (p. 78). Los autores señalan los trabajos del economista Gordon Tullock (p. 85) en los que se analiza el esfuerzo cada vez mayor que ponen determinadas compañías mediante lobbies para conseguir rentas perpetuas a través de la protección de innovaciones pasadas por parte de los gobiernos. Ilustrando el caso de Volvo (p. 87) los autores muestran cómo se han ido creando organizaciones excesivamente preocupadas por la predictibilidad del futuro y el cambio incremental con un enfoque en la planificación. Sin embargo, la planificación no garantiza la predictibilidad, sino que transforma la incertidumbre en riesgo. Los autores elaboran su argumento utilizando las ideas del tratado clásico de Frank Knight⁸ sobre riesgo, incertidum-

6 A lo largo del artículo se ha utilizado corporativismo como traducción de *managerialism*.

7 BCG, Morieux, Y. (2010), “*How too many rules at work keep you from getting things done*”.

8 Knight, F. (1921), *Risks, Uncertainty, and Profits*, Hart, Schaffner & Marx, Boston.

bre y beneficios (p. 89). La burocracia se ha apoderado de la estrategia para convertirla en planificación estratégica, generando empresas adictas a la predictibilidad y los planes. La idea de estrategia, desarrollada de forma muy influyente por Michael Porter, ha contribuido a crear en muchos directivos la idea de que la estrategia consiste en generar posiciones defensivas frente a competidores, eliminando la visión creadora del emprendedor y forzando una visión más enfocada en la excelencia operacional como fuente de ventaja competitiva.

En el capítulo 5 –*The Two Faces (and Phases) of Globalization*– se aborda cómo el crecimiento de las multinacionales ha propiciado un aumento del comercio mundial y la inversión extranjera directa. En términos generales, esto ha contribuido a generar una economía más eficiente, integrando cadenas de suministro globales y desarrollando capacidades en países con bajo nivel de desarrollo. Sin embargo, la globalización ha tenido dos caras, según los autores. Por una parte, la adaptación-renovación de los mercados y, por otra, un enfoque en la eficiencia y la gestión de complejas cadenas de suministro para extraer el valor de localizaciones con menores costes, lo que ha llevado a relegar la función innovadora a un segundo plano.

La evolución temporal de este proceso se ha producido en dos etapas: la expansión horizontal de compañías desde 1960 en adelante, cuando millones de personas en Asia y el Este de Europa querían acceder a los productos que ya se había desarrollado antes (multinacionales como “máquinas de difusión” de la innovación) y otro periodo, a partir de los años 1980, en el que la globalización empujó a las compañías hacia la integración vertical, reestructurando gran parte de sus cadenas de suministro. Durante este periodo, la tarea más importante de muchos directivos de compañías multinacionales ha sido aprovecharse y hacer uso de la ventaja comparativa entre diferentes regiones.

Este proceso de globalización incrementó los procesos de compra-venta de empresas y la selección y búsqueda de perfiles directivos especializados en optimización, gestión, logística, mercados de capitales y otras funciones clave operativas. Lo que John Kenneth Galbraith⁹ (p. 105) llamó la tecnoestructura de gestión capitalista. A medida que la globalización avanzaba, los gobiernos en las sociedades modernas comenzaron a aumentar los impuestos y gastos un porcentaje mayor de su PIB.

9 Galbraith, J. K. (2015), *The New Industrial State*, Princeton University Press, Boston.

La globalización no ha generado estados más pequeños, sino todo lo contrario. Los autores analizan los casos de Alemania y Francia como ejemplo opuestos de enfoque a la globalización: el caso de Alemania, con una apertura exterior que ha compensado la baja y estable demanda local, frente a la economía proteccionista y poco abierta de Francia. Por ejemplo, en el año 2013 Alemania representa el 45% de todas las exportaciones a China, más que Francia, Reino Unido y Holanda juntos (p. 112). La globalización ha sido, en cierta manera, algo que ha beneficiado más a empresas multinacionales y grandes. En el año 2000, por ejemplo, en USA, el 1% de los exportadores representaban el 80% de las exportaciones totales. Los datos de las Naciones Unidas muestran que las multinacionales representan el 80% del comercial mundial.

Para finalizar este capítulo, los autores identifican un fenómeno generado por la globalización relativo el valor añadido que las multinacionales generan y dónde se canaliza el efecto que tienen en la cadena de suministro. Por ejemplo, sólo el 2% del valor agregado en un iPhone es capturado en China (p. 117). Esto hace que las compañías pequeñas que se acaban especializando estén más expuestas a cambios incrementales y, por lo tanto, niveles menores de aumento de la productividad.

En el capítulo 6 –*The Return of the Regulator*– se analiza cómo la mentalidad corporativista ha tenido una influencia significativa en los políticos y, como consecuencia, en las políticas regulatorias que se han desarrollado. Sigue implícita a lo largo del capítulo la idea de dirigir la innovación y hasta qué nivel de disrupción se llevará. Los autores aportan datos para apoyar hasta qué punto es una ilusión pensar que las economías occidentales están desregularizadas. El estado, de acuerdo con los autores, está influenciado en muchas ocasiones por empresas poderosas que han querido mantener algún tipo de privilegio, generando lo que se conoce como *crony capitalism*. En EE.UU, los subsidios anuales a empresas privadas alcanzan los \$70 billones (p. 136). Algunos senadores en EE.UU han llegado a asegurar que Uber supone un peligro para la democracia. De acuerdo con un informe de la OCDE¹⁰, el coste por empleado debido a regulación es 9 veces superior para compañías de menos de 20 empleados que para empresas de entre 50 y 499 empleados.

Los autores retoman en este punto al tema de la adopción tecnológica, poniendo como ejemplo el desarrollo del teléfono móvil, una tecnología que

10 OECD (2001), *Business' Views on Red Tape: Administrative and Regulatory Burden on Small and Medium-sized Enterprises*, Organization for Economic Co-operation and Development.

existía a principios de los años 70, pero que debido al impacto que tenía sobre las actuales líneas fijas, fue retrasado con continuos cambios regulatorios. Ejemplos similares ocurren con Airbnb, distribuidores de Testa, Uber, etc. El desarrollo de la tecnología ha evolucionado de forma más rápida en aquello que Peter Thiel ha llamado *the world of bits* (p.140), es decir, el desarrollo de software y aplicaciones sin un impacto directo a la hora de competir con sectores establecidos. Por otra parte, estos desarrollos contribuyen poco al aumento de la productividad global. La mayoría de los desarrollos tecnológicos exitosos han aumentado nuestro tiempo de ocio, pero no la productividad del trabajo. El economista William Baumol¹¹ (p. 147) observó que el coste del personal en sectores de baja productividad (servicios, por ejemplo) crece más rápido que la productividad, porque siguen el crecimiento salarial de los sectores de alta productividad.

Para finalizar, los autores reflexionan sobre algunas de las innovaciones y booms que estamos viviendo en la actualidad y que en ocasiones se comparan con grandes cambios tecnológicos. Un ejemplo es el juego *Angry birds* que en 35 días alcanzó 50 millones de usuarios y al teléfono le costó 75 años. Sin embargo, los autores argumentan que las innovaciones que impactan directamente en la productividad necesitan mucho tiempo para difundirse y transformar los sectores en los que operan. Cuanto más impacto, más capital invertido debe movilizarse para hacer sitio a la nueva innovación. El economista Alexander Gerschenkron¹² (p. 150) sugiere que las sociedades económicamente más atrasadas se podrían industrializar antes porque tienen menos costes hundidos enfrente de la innovación.

En el capítulo 7 - *Killing The Innovation Frontier*- los autores introducen el concepto de regulación preventiva. Por ejemplo, la industria química Europa ha aumentado de forma significativa el tiempo necesario para poner un producto en el mercado, haciendo que la producción se traslade a otras partes del mundo. La industria de los Nanomateriales en la EU es otro ejemplo de cómo cada uno de los nuevos productos debe ser aprobado caso a caso, creando una nueva regulación. Como argumenta Ronald Bayle, “*Anything new is guilty until proven innocent*” (p. 162).

11 Baumol, W.J. (2002), *The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*, Princeton University Press, Boston.

12 Gerschenkron, A. (2000), “The Modernization of Entrepreneurship”, en Swedberg, R. (ed.), *Entrepreneurship: The Social Science View*, Oxford University Press, Oxford, pp-129-138.

La situación en Europa se ilustra con los ejemplos de empresas como BASF o Monsanto que han movido sus centros de investigación a causa de la incertidumbre generada por la regulación. Este aumento de la regulación ha llevado a un fenómeno conocido como “*regulatory accumulation*”. El aumento de diferentes regulaciones dentro de un campo hace que sea necesario contratar y dedicar recursos a entender qué es posible y qué no, llegando incluso a situaciones en las que es prácticamente imposible evaluar las posibles consecuencias, debido al entramado de normas y sus relaciones.

Sin embargo, los autores también ponen de manifiesto ejemplos de empresas que han innovado aprovechando ciertas regulaciones, como, por ejemplo, el sector de automoción en USA durante los años 70 con el fin de mejorar los niveles de contaminación de los combustibles (p. 171).

En general, la regulación suele ser más importante en aquellos sectores que son clave para avanzar en la frontera de la innovación y que pueden aumentar los estándares de vida y el crecimiento económico. Las consecuencias de una regulación compleja e incierta se trasladan desde las compañías hacia la economía. La productividad de una economía depende de muchos factores, algunos de ellos más allá del control de las compañías que invierten en innovación.

En el capítulo 8 – *Capitalisms and Robots*- los autores alertan de la visión distópica que están generando los llamados gurús de la tecnología, a los que denominan “*The profets of the new machine age*”, en referencia a los profesores de MIT Brynjolfsson & McAfee autores de “*The Second Machine Age*.” Para Fredrik y Björn el razonamiento que utilizan muchos de ellos es similar al del comunismo o socialismo planificador del siglo XIX, salvo que en la actualidad la sociedad estaría controlada por la capacidad de computación y algoritmos que relegan las decisiones y trabajos de las personas a las máquinas.

Igualmente, la idea intrínseca de que una invención o tecnología se conviertan en innovación sin ningún tipo de fricción y afecten directamente a la productividad (y, por lo tanto, a la mejora de las condiciones de las sociedades) está inmersa en la mayoría de las ideas actuales sobre la revolución tecnológica. Algo que contradice los datos actuales, al menos de las economías europeas¹³. Las innovaciones en inteligencia artificial, internet de las cosas, *big*

13 OECD (2015), “The Future of Productivity”, *Organization for Economic Co-operation and development*.

data, están sucediendo, pero aún existen muchas barreras en las economías actuales. El primer coche eléctrico fue diseñado en 1890 por William Morrison; la asociación americana contra el cáncer se fundó en 1913; la enfermedad del Alzheimer se descubrió en 1906. Aunque hemos avanzado, todavía no conocemos las causas últimas de porqué ocurren y mucho menos hemos encontrado aún una solución definitiva a ninguna de ellas. Con un flujo constante de nuevas aplicaciones para *selfies*, juegos, cotilleo e incluso cómo besar mejor practicando con tu smartphone, Paul Krugman (p.181) ha llamado a este fenómeno *the big meh* sugiriendo que las nuevas tecnologías “*are more fun than fundamental*”. Por otra parte, parece existir una disonancia entre las expectativas de los jóvenes y los trabajos que se necesitan. Los sectores industriales cada vez están más faltos de perfiles técnicos. La asociación americana de transportistas ha dicho que necesitará unos 50.000 conductores en los próximos años y es posible que exista un gap en los próximos 8 años de unos 175.000 conductores de camiones cualificados.

Los autores reflexionan en este punto sobre cómo, a lo largo de la historia, las relaciones entre las máquinas y las personas han evolucionado de forma gradual. Para ilustrar este punto, detallan ejemplos de predicciones realizadas durante los años 60 y 70 por personas como Richard Bellman, John Maynard Keynes ó Herman Kahn (p. 183) donde anticipaban el final de las jornadas laborales y el aumento del tiempo de ocio para los trabajadores. Aunque la automatización ha ocurrido a un nivel más gradual que el inicialmente anticipado, no ha destruido trabajos, sino que ha creado otros y en general mejor pagados. La confusión principal, y que permanece en algunos gurús tecnológicos actuales, es que muchas de las nuevas tecnologías actuales permiten a la gente mayor comodidad para realizar determinadas tareas (trabajar desde casa, mejores prestaciones y comodidad), pero eso no se traduce directamente en niveles de productividad. Economistas como John Fernald¹⁴ y Robert Gordon han concluido que, para mediados del año 2000, la mayoría de los beneficios de la revolución de las tecnologías de la información ya habían sido recogidos (p. 197).

En el capítulo 9 –*The Future and How to Prevent it*– los autores refuerzan la idea de que occidente no deberían preocuparse tanto por la innovación, sino

14 Fernald, J. y Wang, B. (2015), “The Recent Rise and Fall of Rapid Productivity Growth”, Economic Research Federal Reserve Bank of San Francisco Economic Letter. Feb 9. Gordon, R. J. (2015), “Secular Stagnation: A Supply Side View”, *American Economic Review*, vol. 105, nº 5, pp. 54-59.

por entender mejor por qué el cambio tecnológico actual no está empujando a las economías y las consecuencias que esto tiene en términos de desigualdad económica y en el auge de los populismos. Un capitalismo caduco, un excesivo corporativismo, una globalización de bajo coste y un aumento de la regulación han cambiado el sistema capitalista occidental. Esto ha generado un capitalismo menos dinámico y propenso a la experimentación. Según los autores, hemos creado una sociedad rentista, adicta a la predictibilidad y por lo tanto menos inclinada a generar innovaciones disruptivas.

Unas economías que no son capaces de inspirar y crear una visión realista y optimista de su futuro no serán capaces de generar oportunidades para sus participantes. Con una situación a nivel global que ha generado una nueva “división del trabajo” en la que Brasil y Rusia proporcionan materias primas, los servicios y las operaciones de *back-office* se hacen desde India, se fabrica en China y la tecnología se desarrolla en los países de Occidente, hemos conseguido una especialización a nivel global en la los países han crecido de manera polarizada e incrementando el gap entre los que “piensan” y los que “producen”.

El capitalismo bien entendido, proponen los autores, debería fomentar la imaginación de los individuos y sociedades, presentando una visión de la vida, las personas y el trabajo con un futuro que va más allá de la dimensión económica. La renovación económica no debe ser una amenaza, sino una oportunidad para el crecimiento humano. Los autores hacen una última referencia sobre la necesidad de fomentar una cultura de disenso y excentricidad (p. 237). El conformismo lleva al estancamiento y esto hace que los individuos y las sociedades no progresen.

Joaquín Blanco Díez

