



Observatorio de las Ideas

REVISTA DE IDEAS

EJEMPLAR EDITADO PARA

Cortesía del Editor

Nº82 - ENERO 2020



DIRECTOR

Andrés Ortega

CONSEJO ASESOR

Antón Costas

Guillermo de la Dehesa

Javier Nadal

Ana Palacio

Ignacio Pérez de Arriaga

Manuel Pimentel

Josep Piqué

Narcís Serra

Pedro Solbes

Juan Tapia

EQUIPO DE INVESTIGACIÓN

Gloria Álvarez

José Balsa

Manuel Cebrián

Jordi Domènech

Xavier Massa

Ángel Pascual-Ramsay

Francesc Trillas

EDITA

Observatorio de Ideas S.L.

CONSEJERO DELEGADO

Daniel Fernández



Querido lector:

¿Está naciendo una nueva clase sirviente al amparo de la revolución tecnológica, de la globalización y de la polarización de los ingresos entre los que han recibido educación universitaria y los que no? Dos artículos sobre EE UU parecen apuntar que sí, y lo ratifica una película como la surcoreana *Parásitos*.

Treinta años después de su famoso estudio junto a Rudiger Dornbusch, **Sebastián Edwards** vuelve a establecer una tipología de populismos latinoamericanos que encuentra ecos y paralelismos en nuestros días en todo el mundo, incluida Europa.

Recogemos un importante informe sobre la evolución de la innovación tecnológica por países, que indica la necesidad de hacer más hincapié en la calidad que en la cantidad y que, en esta edición, incide más en las tecnologías que facilitan una vida saludable. Y, en cuarto lugar, ahora que han pasado las elecciones británicas y el Brexit vuelve a estar sobre la mesa, incluimos un estudio de **Thiemo Fetzer** que demuestra con datos que la anterior política de austeridad de David Cameron a partir de 2010 está detrás de la victoria del *Leave* en el referéndum sobre el Brexit de 2016, una lección que va más allá del marco británico.

El primero de nuestros dos libros de interés, escrito por un *millennial*, trata sobre cómo la salida de la crisis para beneficiar a los *baby boomers* en EE UU fue en contra de la siguiente generación. Aunque muy centrado en aquel país, guarda intensos paralelismos con Europa (España, incluida).

El segundo, de un periodista de origen ruso, **Peter Pomerantsev**, sobre las actividades de propaganda que aprovechan las nuevas tecnologías, se centra –aunque no se agota ahí– en el caso de Rusia, que ha abierto un nuevo terreno de confrontación: las guerras contra la realidad.

Espero que estas ideas despierten su interés, le descubran algún aspecto nuevo de nuestros tiempos y le anticipe algo de los venideros.

Con mis mejores saludos,

Andrés Ortega

Director



| IDEAS DE INTERÉS |

LA NUEVA CLASE SIRVIENTE URBANA

Publicación: «Work of the Past, Work of the Figure», de **David Autor**, y «The New Servant Class», de **Derek Thompson**. **Película:** *Parásitos*, dirigida por **Bong Joon-ho**.

Síntesis: *Aunque el mercado laboral demande mayor educación y habilidades que hace cinco décadas, los trabajadores no universitarios de las ciudades de EE UU realizan un trabajo de menor cualificación y más precario. Nace una nueva clase de sirvientes.*

INFLUENCIA DEL POPULISMO LATINOAMERICANO

Publicación: «On Latin American Populism, and Its Echoes Around the World», de **Sebastian Edwards**.

Síntesis: *Las características y los riesgos asociados a los movimientos populistas que hoy se manifiestan en varias regiones del planeta tienen claros precedentes en episodios relativamente recientes de la historia latinoamericana.*

INNOVACIÓN: DE LA CANTIDAD A LA CALIDAD

Publicación: «Global Innovation Index 2019. Creating Healthy Lives. The Future of Medical Innovation», obra conjunta elaborada por **WIPO**, la **Universidad de Cornell**, **INSEAD** y otras agencias.

Síntesis: *Los grandes innovadores siguen siendo los países desarrollados de ingresos altos, con China ascendiendo posiciones. El foco parece trasladarse de la cantidad a la calidad en la innovación. En medio de la desaceleración económica, se vislumbran riesgos para la innovación global y se anuncian innovaciones futuras en el ámbito de la salud gracias al uso de nuevas tecnologías.*

LA AUSTERIDAD IMPULSÓ EL VOTO A FAVOR DEL BREXIT

Publicación: «Did Austerity Cause Brexit?», de **Thiemo Fetzer**.

Síntesis: *Los perdedores de la globalización necesitan ser protegidos por el Estado de bienestar para seguir apoyándola. La crisis provocó recortes de gasto público que perjudicaron a los más vulnerables a ella. La contracción fiscal impulsada por el Gobierno de David Cameron en 2010 causó el Brexit.*

| LIBROS |

CÓMO LOS BABY BOOMERS DESVALIJARON EL FUTURO ECONÓMICO DE LOS MILLENNIALS: *The Theft of a Decade. How the Baby Boomers Stole the Millennials' Economic Future*, de **Joseph C. Sternberg**.

ESTO NO ES PROPAGANDA: *This Is Not Propaganda. Adventures in the War Against Reality*, de **Peter Pomerantsev**.

LA NUEVA CLASE SIRVIENTE URBANA

■ **Publicación:** «Work of the Past, Work of the Future», *NBER Working Paper*, febrero de 2019 y «The New Servant Class», *The Atlantic*, agosto de 2019 (descargable en el siguiente enlace: <http://bit.ly/2DesOir>).

■ **David Autor**, uno de los economistas de referencia en la actualidad en cuestiones de empleo, autor del primer *paper*, es catedrático de Economía en el Instituto de Tecnología de Massachusetts; **Derek Thompson** es periodista en *The Atlantic*.

Resumen: Aunque el mercado laboral demande mayor educación y habilidades que hace cinco décadas, los trabajadores no universitarios de las ciudades estadounidenses realizan un trabajo de menor cualificación y también más precario como resultado del efecto conjunto de la automatización y el comercio internacional, que ha eliminado la mayor parte de la fuerza laboral no universitaria y su prima salarial.

En las últimas cuatro décadas, el aumento de la desigualdad salarial en las economías industrializadas (EE UU, Alemania, Reino Unido, etc.) ha reducido los salarios reales de los trabajadores de educación más baja (ver figura 1 para el caso de EE UU). La premisa de que el capital complementa el trabajo y que un mayor capital incrementa la productividad laboral, y por tanto los salarios, no parece haber ocurrido. En EE UU, se ha producido un efecto tijera en el que los trabajadores no universitarios no se han beneficiado del aumento de los salarios reales al mismo nivel que los trabajadores con educación superior. Esta paradoja es el tema del artículo, que trata de profundizar en potenciales causas más allá de la erosión del poder sindical, la negociación de los salarios mínimos, el aumento de la presión comercial que acompaña el ascenso de China o la «fisura» del lugar de trabajo, donde las ganancias de la productividad y la rentabilidad de las actividades centrales apenas llegan a los trabajadores no universitarios. Autor se centra en «estudiar la fuerza económica que se encuentra entre la intersección del progreso

«La geografía de esta polarización ha sido desproporcionadamente urbana y ha producido una disminución de la prima salarial urbana entre los trabajadores no universitarios que se ha acentuado a partir del 2000».

ciado del aumento de los salarios reales al mismo nivel que los trabajadores con educación superior. Esta paradoja es el tema del artículo, que trata de profundizar en potenciales causas más allá de la erosión del poder sindical, la negociación de los salarios mínimos, el aumento de la presión comercial que acompaña el ascenso de China o la «fisura» del lugar de trabajo, donde las ganancias de la productividad y la rentabilidad de las actividades centrales apenas llegan a los trabajadores no universitarios. Autor se centra en «estudiar la fuerza económica que se encuentra entre la intersección del progreso

las actividades centrales apenas llegan a los trabajadores no universitarios. Autor se centra en «estudiar la fuerza económica que se encuentra entre la intersección del progreso

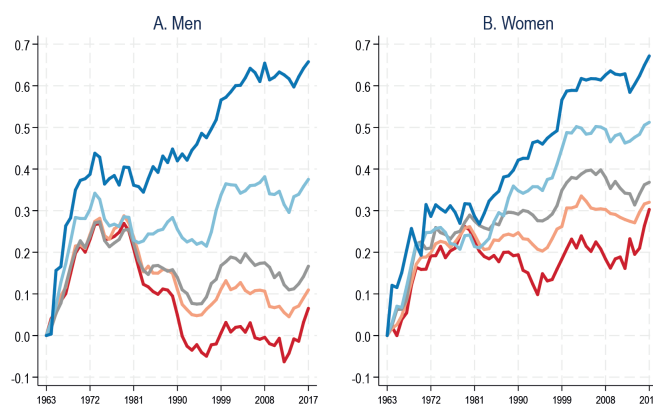


Figura 1. Cambio acumulativo en los ingresos semanales reales de los adultos en edad de trabajar (18 a 64 años), 1963-2017 (Autor, 2019).

tecnológico y la productividad de los trabajadores: el cambio ocupacional». Parte de una idea comúnmente aceptada por todos: «el trabajo en los países industrializados se ha polarizado», con un empleo cada vez más concentrado en ocupaciones de salarios y educación altos y otras de bajos salarios y educación, en detrimento de las ocupaciones medias.

Esta polarización, que se ha producido especialmente en las áreas urbanas, contribuye al declive de los salarios de los no universitarios y, según Autor, tres posibles mecanismos explicarían el descenso: 1) el desplazamiento de los trabajadores no universitarios con ocupaciones especializadas de habilidades medias a ocupaciones de bajos salarios que requieren sólo habilidades genéricas; 2) la disminución del conjunto de trabajadores no universitarios que poseen habilidades medias en ciudades de ingresos altos; y 3) la amortiguación en un grado elevado para los trabajadores no universitarios de la prima salarial que prevaleció en las anteriores décadas. En definitiva, los cambios en la naturaleza del trabajo (muchos de los cuales tienen su origen en la tecnología) han beneficiado más a los trabajadores universitarios que al resto. Para estos mecanismos, el autor presenta análisis descriptivos de los que se presenta una muestra a continuación. En el primero, la polarización ocupacional refleja cómo los trabajos no universitarios de habilidades medias han sido desplazados hacia trabajos de servicios de baja cualificación, de transporte u otros trabajos manuales (ver figura 2). Autor sugiere que podría deberse a dos fuerzas del lado de la demanda: la disminución del trabajo de producción de manufactura a causa de la automatización y la presión comercial y el ascenso del trabajo de oficina informatizado, que ha eliminado una gran cantidad de empleos administrativos.

«La economía del servicio es muy superior a la de finales de siglo XIX y a la economía esclavista que la precedió».

mos explicarían el descenso: 1) el desplazamiento de los trabajadores no universitarios con ocupaciones especializadas de habilidades medias a ocupaciones de bajos salarios que requieren sólo habilidades genéricas; 2) la disminución del conjunto de trabajadores no universitarios que poseen habilidades medias en ciudades de ingresos altos; y 3) la amortiguación en un grado elevado para los trabajadores no universitarios de la prima salarial que prevaleció en las anteriores décadas. En definitiva, los cambios en la naturaleza del trabajo (muchos de los cuales tienen su origen en la tecnología) han beneficiado más a los trabajadores universitarios que al resto. Para estos mecanismos, el autor presenta análisis descriptivos de los que se presenta una muestra a continuación. En el primero, la polarización ocupacional refleja cómo los trabajos no universitarios de habilidades medias han sido desplazados hacia trabajos de servicios de baja cualificación, de transporte u otros trabajos manuales (ver figura 2). Autor sugiere que podría deberse a dos fuerzas del lado de la demanda: la disminución del trabajo de producción de manufactura a causa de la automatización y la presión comercial y el ascenso del trabajo de oficina informatizado, que ha eliminado una gran cantidad de empleos administrativos.

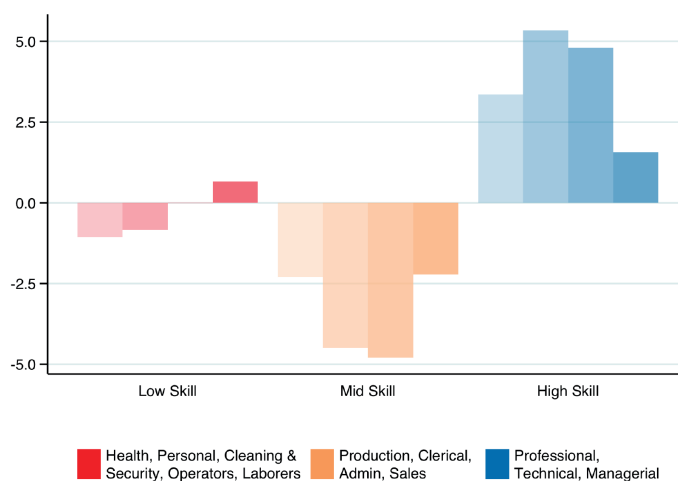


Figura 2. Cambios en las cuotas de empleo ocupacional entre adultos en edad de trabajar (Autor, 2019).

Para el segundo y tercero, la figura 3 muestra cómo la geografía de esta polarización ha sido desproporcionadamente urbana y se ha producido una disminución de la prima salarial entre los trabajadores no universitarios que se ha acentuado a partir del 2000. La concentración urbana de polarización ocupacional parece haber contribuido a la caída

de los salarios no universitarios. Así pues, aunque los mercados laborales en las ciudades estadounidenses son más educados e intensivos en habilidades, los trabajadores no universitarios realizan un trabajo de menor cualificación que décadas atrás y la prima salarial urbana se ha ido separando de la de los universitarios. El vaciamiento de los trabajos de producción administrativa y de cuello blanco no universitarios que fueron abundantes en el mercado laboral urbano podría explicar parcialmente estos efectos perniciosos.

El artículo no responde a la pregunta de si un conjunto compensatorio de fuerzas económicas será capaz de revertir el declive del trabajo de habilidades medias y restaurar, por partida doble, la escalera de habilidades ocupacionales urbanas y la escalera salarial que ofrecieron oportunidades a los trabajadores no universitarios en el pasado. Sin embargo, Autor se decanta al final por un tinte optimista, al apuntar a otras investigaciones –Acemoglu y Restrepo (2018), Berger y Frey (2016) o la del propio Autor y de Fournier de 2019–, que profundizan en las posibles fuerzas compensatorias y el potencial del cambio tecnológico para restaurar la demanda laboral. Entre las señales positivas, se encuentra el aumento de nuevas ocupaciones concentrado en las ciudades, o cómo la mayor abundancia de mano de obra por el desplazamiento de la automatización generaría incentivos para que las empresas desarrollen nuevas tareas que restablezcan la ventaja comparativa de esta mano de obra, de tal forma que sea utilizada en una gama más amplia de tareas. Adicionalmente, dos tendencias más podrían generar nuevas oportunidades. En primer lugar, los trabajadores no universitarios no estarían tan interesados en migrar a las ciudades de altos salarios, lo que podría impulsar los sueldos de baja cualificación en los mercados laborales de alta cualificación y, en segundo lugar, el envejecimiento desproporcionado de las poblaciones suburbanas y rurales de EE UU, que auguraría, según los autores, un «rápido aumento de la demanda de ciertas ocupaciones intensivas en mano de obra y poco cualificadas, como atención en persona, transporte, reparación y otros servicios para personas mayores no urbanas», generando empleo en zonas de baja densidad poblacional.

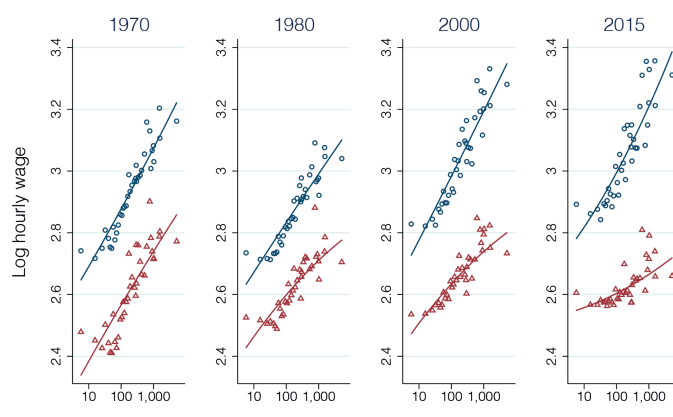


Figura 3. Remuneración horaria de adultos en edad laboral: universitarios vs. no universitarios (Autor, 2019).

Este optimismo final contrasta con la aproximación más crítica de la aclamada *Parásitos*, película de Bong Joon-ho (Palma de Oro, 2019), que refleja la polarización a través de dos familias en Corea del Sur, o la perspectiva de Thompson en *The Atlantic*, que, par-

tiendo de la tesis de Autor, señala que en esta era de desigualdades crecientes el trabajar en las áreas metropolitanas de altos ingresos, atendiendo a los ricos (de ahí que Autor y Solomon lo denominen el «trabajo de riqueza»), se ha convertido en una de las industrias de crecimiento más rápido de EE UU (ver figura 4). Estos trabajos de atención a los ricos (preparándolos, masajéandolos, alimentándolos o conduciendo sus coches) son poco cualificados, de salarios bajos y realizados mayormente por mujeres –y un 20 % de ellos por inmigrantes que no son ciudadanos norteamericanos–, se dan en vecindarios urbanos densos de ingresos disponibles crecientes. Y aunque esta tendencia sea positiva, ya que los trabajos de servicio han dado empleo a los que no poseían un título universitario o a inmigrantes a medida que los puestos en fabricación disminuían, ha venido acompañada de precariedad.

Thompson divide el trabajo de riqueza en dos categorías. Por un lado, los de venta minorista y a tiempo completo en lugares como salones de bellezas o *spas*, cuyos trabajadores no se pueden permitir el lujo de vivir cerca de su lugar de trabajo y soportan diariamente desplazamientos largos desde vecindarios de menor poder adquisitivo. Por otro lado, la de los trabajos «Uber para todo», en los que una gran cantidad de personas contratadas a través de plataformas conducen, entregan y realizan otros servicios bajo demanda. En ambos casos, a menudo se incumple el salario mínimo u otras regulaciones laborales, e incluso, los modelos de negocio llegan a sostenerse por la reducción de los derechos de los trabajadores. Esta «economía del servicio» –nombre acuñado por Alexis Madrigal, de *The Atlantic*– es muy superior a la de finales de siglo XIX y a la economía esclavista que la precedió. Las relaciones entre clases, que eran mediadas a través del hogar, ahora se realizan vía una aplicación de forma impersonal, a pesar de la intimidad del trabajo. Con la promesa de la autonomía se ha caído de nuevo en la precarización.

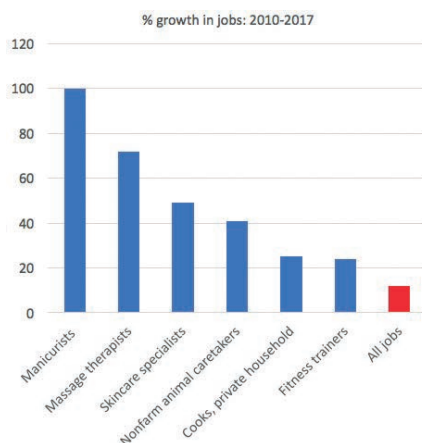


Figura 4. Porcentaje de crecimiento por tipo de trabajos en el período 2010-2017. (The Atlantic, basado en análisis de Brookings de datos de OES y microdatos de IPUMS-USA ACS).

Ambos artículos ponen de manifiesto el desajuste creciente entre la economía y el sistema social regulatorio de las transiciones tecnológicas y sugieren una nueva llamada de atención a la política y a la regulación.

Por Gloria Álvarez Hernández

INFLUENCIA DEL POPULISMO LATINOAMERICANO

■ **Publicación:** «On Latin American Populism, and Its Echoes Around the World», *Journal of Economic Perspectives*, 33(4), otoño de 2019. Descargable en el siguiente enlace: <http://bit.ly/2ObScvz>

■ **Sebastian Edwards** es catedrático de Economía Internacional de la Anderson Graduate School of Management, Universidad de California, en Los Ángeles.

Resumen: Las características y los riesgos asociados a los movimientos populistas que hoy se manifiestan en varias regiones del planeta tienen claros precedentes en episodios relativamente recientes de la historia latinoamericana.

Las consecuencias macroeconómicas de lo que se ha denominado «populismo latinoamericano» fueron bien estudiadas en un artículo clásico de Sebastián Edwards y Rudiger Dornbusch en 1990. El economista chileno formado en Estados Unidos actualiza casi treinta años después sus conclusiones a la luz de nueva evidencia (y dedica el artículo resultante a la memoria de su ya desaparecido coautor).

Las características y los riesgos asociados a los movimientos populistas que hoy se manifiestan en varias regiones del planeta, como ya lo hicieron en episodios que se remontan al siglo XIX, tienen claros paralelismos en casos relativamente recientes de la historia latinoamericana.

«El nuevo populismo pone más énfasis en lo microeconómico, en los controles de precios, las políticas de salario mínimo, o el proteccionismo, acompañado de estruendosas críticas a la globalización y a las élites que se benefician de ella».

El autor cataloga como populistas quince episodios previos a 1990 («clásicos») y siete casos posteriores a 1990 («nuevo populismo»). Aunque los más célebres quizá sean los del peronismo argentino y los del chavismo venezolano, enumera una lista bastante más extensa de ejemplos. Es casi tan interesante ver qué episodios son clasificados como populistas como cuáles se libran de la etiqueta. En este sentido, es revelador que Edwards excluya del fenómeno las experiencias lideradas por Lula da Silva en Brasil, Lagos y Bachelet en Chile o Mujica en Uruguay, pues, según el autor, sí tenían en cuenta las restricciones económicas y financieras.

Pese a la vaguedad del significado de la palabra, en sentido económico el término «populista» se asocia al uso de políticas redistributivas, pero sin prestar debida atención a las restricciones económicas y financieras, con daños graves a largo plazo para los sectores populares a los que declara querer beneficiar. Aunque la mayoría de episodios pueden ser clasificados como movimientos izquierdistas, por su sesgo igualitario, no es así en todos los casos, como ilustran algunas fases del peronismo o el más reciente asociado al liderazgo de Bolsonaro en Brasil, así como algunos precedentes en este mismo país.

Edwards considera que el «populismo clásico» tiene un énfasis más macroeconómico, ya que se caracteriza por el uso masivo de fondos del Banco Central, desoyendo las llamadas a contener la inflación, para desarrollar políticas que beneficien de inmediato a los sectores populares. Esta variante macroeconómica del populismo en la actualidad parece tener cierto eco en lo que se ha llamado «teoría monetaria moderna», de la que hacen bandera algunos sectores de la izquierda estadounidense.

Si inicialmente esto puede dar lugar a *shocks* positivos de demanda tras un período de enorme frustración, bien pronto empiezan a desarrollarse desequilibrios (inflación y problemas en el tipo de cambio) que terminan con el episodio y suelen dar lugar a políticas de ajuste dictadas por el Fondo Monetario Internacional. En cambio, el «nuevo populismo» pone más énfasis en lo microeconómico, en los controles de precios, las políticas de salario mínimo o el proteccionismo acompañado de estruendosas críticas a la globalización y a las élites que se benefician de ella. Estas medidas tienen un efecto más lento que las de los episodios anteriores de populismo, pero a largo plazo también causan graves perjuicios, especialmente por la insostenible acumulación de deuda pública y la asociación con casos de clientelismo y corrupción, tras convertir las constituciones políticas en instrumentos partidistas, impidiendo el desarrollo consensuado de instituciones respetadas por el conjunto de la colectividad.

En estas nuevas constituciones, de duración a veces efímera, se consagra un llamado «poder popular», más allá de la división de poderes tradicional entre ejecutivo, legislativo y judicial, cuyas instituciones son denostadas, con

«En las nuevas constituciones, de duración a veces efímera, se consagra un llamado “poder popular”, más allá de la división de poderes tradicional, con una preferencia por instrumentos plebiscitarios que encumbran la voluntad del pueblo directamente expresada».

una preferencia por instrumentos plebiscitarios que encumbran la voluntad del pueblo directamente expresada. El autor destaca las consecuencias negativas del proteccionismo, más allá de las pérdidas de eficiencia a corto plazo tradicionalmente estudiadas en microeconomía, para asociarlo también a consecuencias a medio y largo plazo sobre la generación de incertidumbre y la disminución de la inversión. Hoy en día, en comparación con el populismo clásico de tipo

macroeconómico, en el nuevo populismo hay más nativismo y prejuicio antiinmigración que en el pasado y más experimentos asociados a fuerzas políticas de derechas.

Sin embargo, los esfuerzos de clasificación no son sencillos. El chavismo venezolano y el kirchnerismo argentino son de los pocos movimientos populistas en la actualidad que combinan aspectos macroeconómicos y microeconómicos. La catalogación clara de las diferentes prácticas populistas se ve dificultada además por la presencia de muchas zonas grises, puesto que es fácil encontrar componentes parecidos a los episodios claramente populistas en muchos fenómenos de liderazgo político a lo largo de la historia.

Muchos de los movimientos que han surgido tras la crisis económica y financiera global de 2008, como reacción a lo que se percibe como fallos de la economía ortodoxa, incluido el avance de las desigualdades en el interior de muchos países, hace, hoy en día, más difícil, por lo menos a corto plazo, distinguir una política populista que se basa en una visión heterodoxa pero irresponsable de la economía de la de quienes aceptan que la economía ortodoxa contiene algunos fallos estructurales.

Por **Francesc Trillas**

INNOVACIÓN: DE LA CANTIDAD A LA CALIDAD

■ **Publicación:** «Global Innovation Index 2019. Creating Healthy Lives: The Future of Medical Innovation». Descargable en el siguiente enlace: <http://bit.ly/35EDRgX>

■ Elaborado por **WIPO** (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual), la **Universidad de Cornell**, **INSEAD** y otras agencias.

Resumen: Los grandes innovadores siguen siendo los países desarrollados de ingresos altos, con China ascendiendo posiciones. El foco parece moverse de la cantidad a la calidad. En medio de la desaceleración económica, se vislumbran riesgos para la innovación global y se anuncian innovaciones futuras en el ámbito de la salud gracias al uso de nuevas tecnologías.

La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (WIPO), la Universidad de Cornell, el INSEAD y otras agencias han publicado este informe conjunto que clasifica a 129 economías en función de ochenta indicadores que incluyen, entre otros, inversión en I+D o solicitudes de patentes y marcas. Además de las métricas tradicionales, se añaden nuevos indicadores, como el desarrollo de aplicaciones y las exportaciones de alta tecnología. Sus indicadores y datos muestran que Suiza es el país más innovador del mundo,

«La innovación florece en todo el mundo; pero en medio de la desaceleración económica, surgen nuevos obstáculos que suponen riesgos para la innovación global».

seguido de Suecia, Estados Unidos, Países Bajos y Reino Unido. Los líderes regionales incluyen a EE UU, Suiza, Singapur, Israel, India, Chile y Sudáfrica. Suiza, China, Vietnam y Ruanda ocuparon el primer lugar en sus respectivos grupos por ingresos (ver figura 1).



Figura 1. Top 3 economías por región y por grupo de ingresos (GII, 2019).

Adicionalmente, en esta edición se hace hincapié en el tema «Crear vidas saludables. El futuro de la innovación médica». Dada la extensión del informe, sólo nos centramos aquí en exponer tendencias más relevantes señaladas en los hallazgos clave del informe y comentar brevemente la posición de España.

1. La innovación florece en todo el mundo, pero, en medio de la desaceleración económica, surgen nuevos obstáculos que suponen riesgos para la innovación global.

A pesar de las perspectivas de ralentización económica y las guerras comerciales, tanto en las economías desarrolladas como en aquéllas en desarrollo, la innovación formal medida por el I+D, las patentes y otros indicadores menos formales indican que la innovación prospera. Sin embargo, el informe muestra dos preocupaciones que ponen en riesgo la futura innovación. En primer lugar, en las economías de altos ingresos responsables de impulsar la frontera tecnológica, el gasto público en I+D no crece o lo hace lentamente. En segundo lugar, el aumento del proteccionismo, específicamente el que afecta a los sectores intensivos en tecnología y conocimiento, dificulta la creación de redes de innovación y obstaculiza que la innovación se difunda a nivel global.

2. Algunas economías de ingresos medios mejoran sus posiciones, anunciando cambios en el panorama mundial de la innovación (ver figura 2).

La geografía de la innovación mundial cambia, y destacan Suiza, Suecia y Estados Unidos como los primeros en los rankings. Otros países europeos (Países Bajos y Alemania, junto con Singapur en Asia) se mantienen en las diez primeras posiciones. Corea del Sur se va acercando a las diez primeras posiciones y China progresa del puesto 17 al 14, siendo el único país de renta de ingresos media que alcanza los treinta primeros puestos a la vez que incrementa progresivamente sus fortalezas en patentes, diseños industriales y

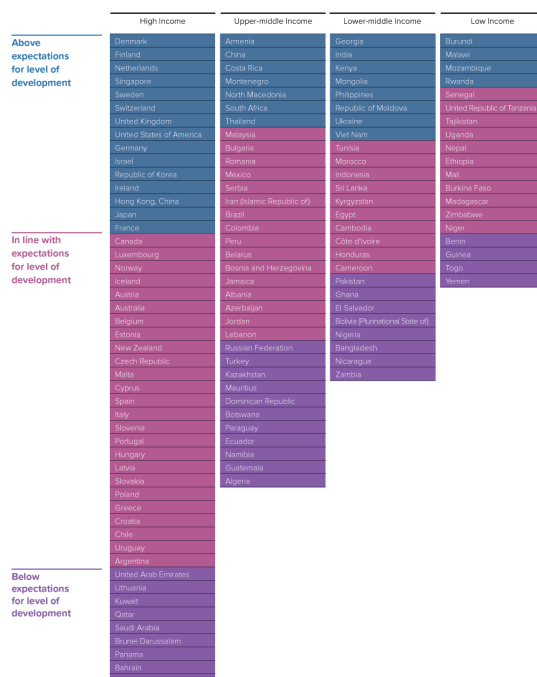


Figura 2. Desempeño de innovación en diferentes niveles de ingresos, 2019 (GII, 2019).

marcas registradas, así como exportaciones de alta tecnología y bienes creativos. Ascensos notables se ven en Emiratos Árabes (36), Vietnam (42) y Tailandia (43), mientras que India (52) se acerca al top 50. En las economías de bajos ingresos sobresalen Costa Rica, Sudáfrica, Tailandia, Georgia, Filipinas, Burundi, Malawi, Mozambique y Ruanda. Por último, España se sitúa en los niveles medios («en línea con las expectativas para su nivel de desarrollo»).

3. Los *inputs* y *outputs* de la innovación se concentran en muy pocas economías, lo que indica que persiste la brecha global de innovación. A pesar de que economías de ingresos medios como China y, en cierta medida, India, Brasil y la Federación de Rusia intentan romper el techo de cristal de la innovación, en términos de puntuación y rangos de innovación es evidente la división de la innovación por grupos de ingresos. Sin embargo, las mejoras están ocurriendo en Asia.

4. Algunas economías obtienen más retorno de sus inversiones en innovación que otras. Es decir, consiguen más con menos. Estas discrepancias se pueden ver en las economías de ingresos altos. Suiza, Países Bajos y Suecia son más eficientes, convirtiendo los *inputs* de innovación en mayores *outputs*, mientras que Singapur (8) o Emiratos Árabes producen menos *outputs* con relación a sus *inputs* (ver figura 3). España se posiciona en la recta de tendencia en los puestos 25 y 28 en los *inputs* y *outputs* de innovación, respectivamente.

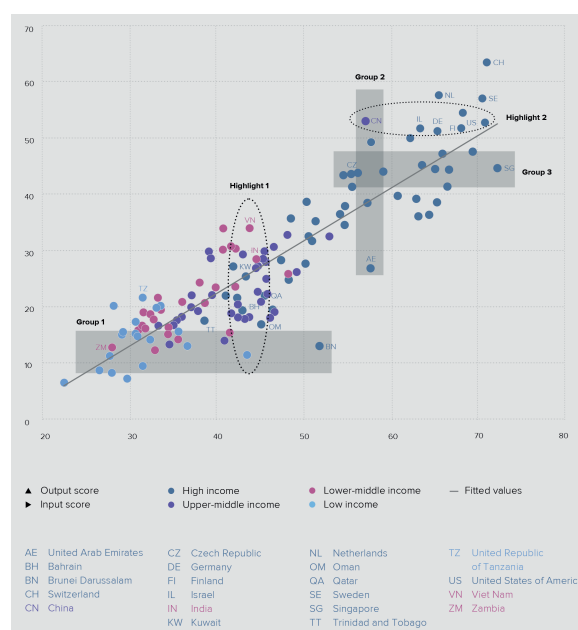


Figura 3. Desempeño de *inputs* vs. *outputs* de innovación por grupo de ingresos, 2019.

5. Cambiar la atención de la cantidad a la calidad de la innovación sigue siendo una prioridad. El foco de la calidad ha pasado a ser central, tanto en los *inputs* como en los *outputs* de innovación. GII mide la calidad de la innovación de forma modesta (nótese que lo hace vía *inputs*), a través de la calidad de las universidades locales (*ran-*

king QS), la internalización de las patentes inventadas (familias de patentes a través de las oficinas de patentes) y la calidad de las publicaciones científicas (documentos citados H-index). En las primeras posiciones hay movimiento: EE UU supera a Japón y alcanza la primera posición, y Alemania por primera vez sube al segundo puesto. En los países de ingresos medios, las clasificaciones se mantienen estables con China, India y la Federación de Rusia en las tres primeras posiciones, siendo China la única economía de ingresos medios que va cerrando la brecha de innovación respecto a las economías de ingresos altos.

6. La mayoría de los grupos principales de ciencia y tecnología se encuentran en EE UU, China y Alemania. Brasil, India, Irán, la Federación de Rusia y Turquía también figuran entre los 100 primeros. Los 10 clústeres principales siguen siendo los mismos del año anterior, con Tokio-Yokohama encabezando el *ranking*, seguidos de Shenzhen-Hong Kong. El mayor número de clústeres se alberga en EE UU (26), después China, con dos más que el año anterior (18), Alemania (10), Francia (5), Reino Unido (4) y Canadá (4). Madrid se encuentra en el puesto 42 de los 50 primeros clústeres. En comparación con el año anterior, todos los clústeres chinos ascendieron en la clasificación.

7. Crear vidas saludables a través de la innovación médica requiere más inversión en innovación y mayores esfuerzos de difusión. El uso de tecnologías de IA, genómica y aplicaciones móviles de la salud impactarán en las innovaciones médicas para transformar la prestación de servicios de salud en países desarrollados y emergentes. Este año el informe dedica un apartado al tema del que se destacan seis aprendizajes: 1) Existen brechas significativas en el acceso a servicios de salud de calidad para gran parte de la población mundial. Una atención médica sostenible y de alta calidad para todos es indispensable para el crecimiento económico sostenible y la calidad de vida en general. 2) Aunque las innovaciones médicas son críticas para cerrar las brechas de la atención médica global, existen varios obstáculos para la innovación en salud (la productividad en I+D se ha decelerado y el proceso de identificación de nuevos tratamientos para nuevas enfermedades es excesivamente largo, la difusión de las innovaciones en salud es más lenta que en otros sectores, por la complejidad del ecosistema y los incentivos divergentes de los actores. 3) Afortunadamente, el I+D y la innovación en salud parecen estar resurgiendo, como indican varias dimensiones (ciencias básicas, desarrollo de medicamentos, prestación de atención y modelos organizativos y comerciales), lo que ayudaría a revertir la disminución en productividad. Entre los campos prometedores para la innovación médica, en los próximos años se encuentran las relacionadas con tecnología médica con mayor número de patentes y creciendo a un ritmo más rápido que en el sector farmacéutico. 4) La convergencia de tecnologías digitales y biológicas hace más importantes la integración y la gestión de datos en el sistema sanitario. Tecnologías de *big data*, IoT e IA impulsarán también la innovación en salud en campos no tecnológicos (modelos de negocio, procesos). 5) Los mercados emergentes tienen una oportunidad única de aprovechar estas innovaciones médicas y cerrar la brecha de atención médica con los países más desarrollados. Las aplicaciones de baja tecnología o más adaptada serían mejores para salvar vidas que estar a la última en alta tecnología. 6) Las prioridades clave para las políticas de innovación son el garantizar la financiación para la innovación médica, construir sistemas funcionales de innovación, crear y mantener una

fuerza laboral cualificada en salud, pasar de la investigación para curar enfermedades a la de la prevención, evaluar costes y beneficios de las innovaciones, apoyar nuevas infraestructuras de datos y estrategias de salud digital y desarrollar procesos para recolección, gestión e intercambio de datos de manera eficiente y segura.

Los informes GII de 2018 y 2019 proporcionan un resumen por países donde se desagregan los distintos indicadores en varios dominios. Las fortalezas en el dominio de capital humano e investigación se muestran a través de los indicadores de años de vida escolar, matriculados en enseñanza superior y gasto privado en I+D. En infraestructuras destaca el rendimiento medioambiental y certificaciones medioambientales; la participación electrónica y se ha perdido como fortaleza los servicios online del gobierno respecto a 2018. En sofisticación de mercado, el indicador de escala de mercado doméstico. En

«España se ha mantenido estable entre los treinta primeros países en los últimos años y en 2019 desciende una posición en el ranking global, ocupando el puesto 29».

outputs de conocimiento y tecnología, los documentos citados H-Index, y el gasto, en informática. Por último, en los *outputs* creativos, el indicador de diseños industriales. En el apartado de debilidades, en instituciones se señala el coste del despido y la facilidad para emprender un negocio. En capital humano e investi-

gación, el gasto en educación/gasto del gobierno en educación secundaria (% PIB) y la movilidad entrante de egresados en educación superior. En infraestructuras, la formación bruta de capital (% PIB). En sofisticación del mercado, la facilidad de obtener crédito. En sofisticación de negocio, la importación de alta tecnología respecto al porcentaje total y las entradas netas de IDE (en % PIB) y en *outputs* de tecnología y conocimiento, la tasa de crecimiento de paridad de poder adquisitivo per cápita.

En cuanto a España, se ha mantenido estable entre los treinta primeros países en los últimos años y en 2019 desciende una posición en el *ranking* global, ocupando el puesto 29.

Por **Gloria Álvarez Hernández**

LA AUSTRERIDAD IMPULSÓ EL VOTO AL BREXIT

■ **Publicación:** «Did Austerity Cause Brexit?», de próxima aparición en la *American Economic Review*. Una versión anterior se puede descargar en el siguiente enlace: <http://bit.ly/33CIrL5>

■ **Thiemo Fetzer** es profesor de Economía en la Universidad de Warwick (Reino Unido) y doctor por la London School of Economics.

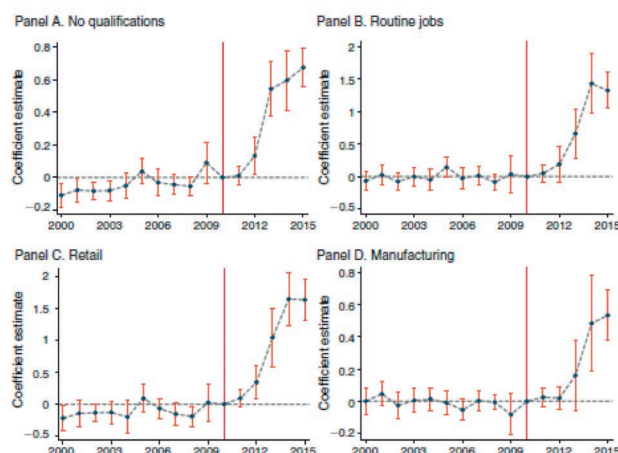
Resumen: Los perdedores de la globalización necesitan ser protegidos por el Estado de bienestar para seguir apoyándola. La crisis provocó recortes de gasto público que perjudicaron a los más vulnerables a esta globalización. La contracción fiscal impulsada por el gobierno de David Cameron en 2010 causó el Brexit.

Dani Rodrik señaló ya hace años la regularidad empírica de que las economías más abiertas del mundo tenían sistemas de protección pública importantes. Rodrik argumentó que eran necesarios para mantener el apoyo político a la globalización, especialmente por parte de los grupos más vulnerables. El razonamiento fundamental de este artículo es que ese contrato social implícito entre ciudadanos y élites políticas saltó en pedazos durante la crisis financiera y luego fiscal de finales de los 2000 y principios de la década que ahora acaba. En el caso del Reino Unido, incluso fuera de la Eurozona, el gobierno conservador de David Cameron plantó las semillas de su propia destrucción al impulsar una contracción fiscal de gran envergadura a partir de 2010. Según el autor, hay una relación muy directa entre las políticas de austeridad de Cameron y Osborne, el ascenso del partido UKIP (de Independencia del Reino Unido) y la derrota de la campaña del Remain en el referéndum de 2016. El autor usa una batería de datos agregados e individuales para apuntalar esa tesis.

La primera observación es la muy estrecha relación entre el voto a UKIP a partir de 2010 y el voto a favor del Brexit en 2016. Entre los determinantes del voto a UKIP, parece que hay una correlación importante entre el voto euroescéptico y varias características socioeconómicas de los distritos electorales, como pueden ser la presencia relativa de individuos de bajo nivel educativo, la proporción de trabajos rutinarios o, en el caso del sector manufacturero y en el de servicios, de baja cualificación. El primer dato es que, en distritos con mayor proporción de individuos con bajos niveles educativos y con trabajos de menor cualificación, se observa un incremento del voto euroescéptico a partir, y sólo a partir de 2010, del comienzo de la política de austeridad de Cameron. Esto es lo que se observa en el siguiente gráfico, donde hay una creciente intensificación del euroescepticismo (siempre medido por el voto al partido de Farage) en aquellos distritos con mayor porcentaje de individuos vulnerables con bajo nivel educativo y trabajos no cualificados (también es cierto que muy vulnerables a la inmigración).

«En un distrito rico como la City de Londres, el shock de austeridad por adulto sería de 177 libras, mientras que una ciudad pobre como Blackpool, el adulto medio habría perdido un total de 914 libras de apoyo público anual».

El siguiente paso del análisis es demostrar cómo en esos distritos con una mayor concentración de individuos y familias vulnerables el impacto de la austeridad fiscal fue mucho más severo. Por ejemplo, el siguiente gráfico (a la izquierda) muestra como colapsó el gasto público per cápita a partir de 2010 en varias partidas como pensiones, gasto educativo,



gasto sanitario o medidas de apoyo a la infancia. En el mapa se ve cómo la intensidad de la contracción de la red pública de bienestar se contrajo particularmente en las zonas más pobres del país (norte de Inglaterra, Gales, suroeste de Escocia). Para cada distrito, el autor calcula un índice del tamaño del *shock* negativo de la austeridad (rojo más intenso). La pérdida media en cada distrito es de casi 450 libras por persona adulta, pero hay gigantescas discrepancias en este índice dada la población local de beneficiarios de ayudas públicas. En un distrito rico como la City de Londres, el *shock* de austeridad por adulto sería de 177 libras (negativo), mientras que en una ciudad pobre como Blackpool (al norte de Manchester) el adulto medio habría perdido un total de 914 libras de apoyo público anual. Para dar más contundencia a sus resultados, el autor además computa el efecto multiplicador de esas pérdidas de transferencias públicas sobre la economía local y halla efectos multiplicadores de 2,4 (por cada libra perdida en transferencias públicas, la economía local se contrae en 2,4 libras). Este indicador es coherente con la literatura sobre multiplicadores fiscales.

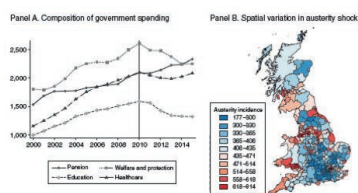
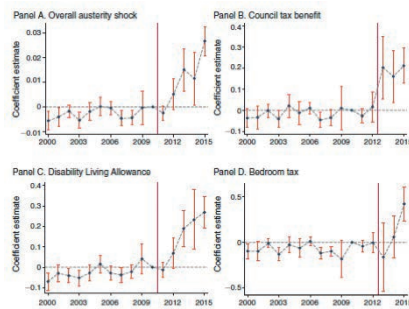


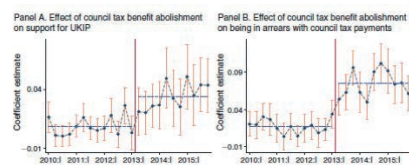
FIGURE 4. GOVERNMENT SPENDING BY CATEGORY AND DISTRIBUTION OF AUSTERITY SHOCKS ACROSS LOCAL AUTHORITY DISTRICTS BY THE UNITED KINGDOM

El siguiente paso es analizar la correlación entre el índice de austeridad de los distritos y el voto a UKIP entre 2000 y 2015. Como se puede observar, este impacto es positivo sólo a partir de 2010. Además, el autor descompone ese efecto entre varias medidas de austeridad, cambios en los impuestos locales y en las pensiones de incapacidad. Hay una asociación clara entre la austeridad y el crecimiento del voto euroescéptico (que recordemos también predice el voto a favor del Brexit en 2016).

«Hay una asociación clara entre la austeridad y el crecimiento del voto euroescéptico desde 2010 en Reino Unido, que también predice el voto a favor del Brexit en 2016».



Finalmente, el autor usa encuestas de opinión desde 2009 para analizar el impacto de la austeridad a partir de 2010 sobre la probabilidad individual de votar a UKIP. Como en el caso del análisis agregado, la austeridad está claramente relacionada con un incremento del voto euroescéptico. En el gráfico siguiente se pueden observar estos efectos, en el primer caso de apoyos o reducciones al pago de impuestos locales. En el panel B se puede observar como la cancelación de esas ayudas aumentó la deuda de las familias con sus autoridades locales (lo que demuestra el impacto de la cancelación de esas ayudas).



La conclusión del artículo es que las políticas de bienestar activas y sostenidas pueden mitigar el efecto de la globalización sobre grupos vulnerables a ésta. Garantizar el apoyo político a la integración internacional requiere Estados de bienestar sólidos. Una lección que va más allá del caso del Brexit.

Por **Jordi Domènech**

CÓMO LOS *BABY BOOMERS* DESVALIJARON EL FUTURO ECONÓMICO DE LOS *MILLENNIALS*

Joseph C. Sternberg, *The Theft of a Decade. How the Baby Boomers Stole the Millennials' Economic Future* («El robo de una década. Cómo los *baby boomers* robaron el futuro económico de los *millennials*»), Public Affairs, 2019, 288 págs.

Por **Regina H. de Benoist**

Los *baby boomers* han perpetrado el robo del siglo a plena luz del día: ni más ni menos que el futuro económico de toda una generación, la de sus hijos. Así podríamos resumir el libro de Sternberg, pero no sería justo. Tras ese título provocador, se esconde un interesante y muy documentado análisis económico junto a una explicación sobre consecuencias de las políticas fiscales de los últimos veinte años, que han conducido a la difícil situación de los *millennials* de hoy. El autor, un autoproclamado conservador y *millennial* nacido en 1982, nos brinda un análisis fino pero neutral de las políticas tanto de los gobiernos demócratas como republicanos en EE UU, salpicando su narración de experiencias personales y una alta dosis de humor.

Sternberg define útilmente las fechas que rodean las generaciones: los *baby boomers* (o simplemente *boomers* a lo largo del texto) nacieron entre 1946 y 1964, mientras que los *millennials* son los nacidos entre 1981 y 1996. Nótese que estos últimos son más viejos de lo que uno podría pensar: los mayores entran en la cuarentena y son ya todos adultos. Más sorprendente aún es que los *millennials* y los *boomers* representan generaciones con el mismo número de personas (en cifras actuales de Estados Unidos): 71 millones los primeros y 74 millones los segundos.

El libro pasa revista a las consecuencias económicas de la Gran Recesión de 2007-2009 y cómo las perspectivas financieras para toda una generación de *millennials* estadounidenses han disminuido drásticamente. Se trata de una revisión de las consecuencias intencionadas y no intencionadas de las políticas públicas respaldadas por la generación de los *boomers*: critica las respuestas de esa generación a la crisis financiera, ya que priorizaron sus propios intereses sin pensar en las consecuencias para los *millennials*. También repasa las lecciones que se pueden obtener de diversas políticas económicas y sociales que han funcionado (o no) en Europa y Japón.

Lo que sigue es un enfoque en sectores clave como la educación, el trabajo, la propiedad de la vivienda y la seguridad social, comparando la experiencia de las dos generaciones.

Qué fue de aquellos empleos de por vida

La tasa de desempleo se disparó del 4,4 % en mayo 2007 al 10 % en octubre 2009. Para otorgar un poco de perspectiva a la situación del mercado laboral, el autor nos conduce a los años ochenta, cuando EE UU amaneció tras la crisis petrolera con altos intereses y una fiscalidad muy baja sobre el capital. Esta coyuntura conllevó a un *boom* en ingeniería financiera: LBO (*leverage buy out* o adquisición apalancada, financiación de la compra de una empresa a base de préstamos), fusiones y adquisiciones... Los intereses de la deuda

eran deducibles de impuestos, lo que permitía reducir la fiscalidad sobre los ingresos de las empresas (una fiscalidad elevada, del 35 %, en aquel momento, frente a un 15 % de imposición sobre las ganancias de capital).

Esta situación no impulsó las inversiones en activos fijos, que son las que generan empleo. Es decir, las políticas que favorecieron a la industria financiera hicieron que el mercado se apoyase cada vez más en la deuda: tanto a nivel de las empresas para las inversiones como de los particulares para mantener el nivel del consumo que los padres de los *boomers* habían creado. Porque recordemos que los padres de los *boomers* vivieron unas décadas gloriosas: una sociedad con empleos de por vida en los años cincuenta y sesenta; gran seguridad económica, con la economía estadounidense como bastión industrial para el resto del planeta (en plena reconstrucción tras la guerra). Las inversiones en activos fijos estaban en un 6,5 % anual durante la década de los sesenta; las empresas invertían en tecnologías que complementaban la mano de obra y no la sustituían. El nivel de inversiones materiales, sin embargo, se frenó en los años setenta y ochenta. Al principio, pareció que únicamente causaría problemas en la industria pesada, pero los efectos se hicieron sentir más lejos: el sector del aluminio se vio desplazado, provocando el cierre de los altos hornos, así como la industria automovilística, con los competidores japoneses de Toyota y Honda.

El hecho clave de la Gran Recesión es que la pérdida de empleos no se distribuyó de manera uniforme. La mayoría de los trabajos perdidos estaban en el rango de los 27 000-40 000 dólares anuales, trabajos de cualificación media que constituyen la gran mayoría del mercado laboral. Utilizando la analogía de la escalera, Sternberg argumenta que, a medida que estos trabajos desaparecieron, los trabajadores mayores fueron empujados «hacia abajo», a ocupar los peldaños que los jóvenes suelen utilizar para ascender profesionalmente. Como resultado, los *millennials* han tendido a comenzar sus carreras más tarde que sus padres y están subiendo más lentamente. Esta situación puede obstaculizar las ganancias de los *millennials* durante décadas. Las divergencias entre sueldos de mayores y jóvenes no ha cesado de crecer: los mayores ganaban un 4 % más que los jóvenes en 1950, un 11 % en 1970 y un 41 % en 2011.

El empezar tarde y mal pagados en su carrera profesional es una lacra con la que los *millennials* van a cargar para el resto de sus carreras. Con datos de un estudio realizado en una cohorte de personas que se graduaron de la universidad entre 1979 y 1989, el autor ilustra que aquellos jóvenes que entraron en el mundo laboral a principios de 1980 (años de recesión) aún ganaban menos quince años después que aquellos que entraron en el mundo laboral durante los años de bonanza. En el primer año de trabajo cada aumento del 1 % de la tasa de paro puede contribuir a bajar el sueldo un 2,5 %. Y lo que es peor, una década y media después esas diferencias se mantienen. Una de las causas es que en períodos de alto desempleo son las pequeñas y medianas empresas las que contratan (más que los grandes grupos), pero los sueldos de las pymes son más bajos.

Un primer balance de los esfuerzos titánicos gestionados por la Reserva Federal tras la recesión del 2007-2008, con inyecciones masivas de liquidez en los mercados, saca a la luz evidencias de que estas políticas alentaron más si cabe las herramientas de ingeniería financiera que las inversiones productivas generadoras de empleo. Un estudio de la OCDE de 2013 apunta que las inversiones a largo plazo de las empresas cayeron de manera significativa tras la crisis del 2007-2008, mientras que las maniobras financieras como el *buy back shares* (recompra de acciones) subieron enormemente. Las regulaciones gubernamentales han llevado a altos costes laborales y a ultrabajos costes de capital, lo cual ha alentado a las empresas a invertir en cualquier otra cosa que no sea la contratación de personal.

Aunque *freelancers* y trabajos a tiempos parciales han existido desde siempre, la distorsión actual del mercado (la economía *gig*) es especial porque, gracias a los *smartphones*, el acceso a las oportunidades de trabajo se ha simplificado en gran medida con diversas aplicaciones (Uber, plataformas para creativos...). Mucho capital se ha invertido en estas *apps*, que borran de una pincelada las capas intermedias (*middlemen*) del trabajo temporal, lo que hace que contratar un *freelance* es ahora mucho más fácil y barato que hacer un contrato indefinido (con su carga de impuestos, reglamentaciones y costes).

Los precios de la vivienda

Los 4,5 billones de dólares de liquidez que la Reserva Federal inyectó en el mercado han permitido mantener altos los precios de las viviendas. ¿Buena noticia para quién? El valor de las casas se esfumó durante la recesión de 2007, si bien fueron las generaciones X y los *boomers* los que más sufrieron por ello (los *millennials* eran demasiado jóvenes para tener casas propias en ese momento).

Hay que remontarse a los años noventa para comprender los orígenes de la crisis. Durante esa década, el gobierno de EE UU lanzó unas políticas destinadas a promover la propiedad de la vivienda. Fannie Mae y Freddie Mac, las agencias de préstamos gubernamentales, incitaron a las instituciones del sector privado a asumir más riesgos de préstamos hipotecarios para que otorgasen hipotecas a familias de ingresos medios y bajos. Para hacerlo, éstas redujeron la cantidad de las entradas (el pago inicial) y bajaron los estándares de crédito. También crearon herramientas financieras garantizadas por las hipotecas, herramientas complejas que no dudaron en comprar la mayoría de las instituciones financieras privadas de todo el mundo. Pronto quedó claro que muchas familias asumieron hipotecas que no podían pagar.

El problema para los *millennials* se produce cuando el Gobierno trata de mitigar los efectos de la crisis de la vivienda apuntalando los precios de la vivienda para detener los abandonos de hipotecas. Los *boomers* que estaban al cargo de la Casa Blanca (George W. Bush y Obama), del Departamento del Tesoro (Hank Paulson y después Tim Geithner) y de la Reserva Federal (Ben Bernanke) inyectaron rápidamente grandes cantidades de dinero en el sistema financiero para paliar el problema de liquidez. Y después rehincharon la burbuja inmobiliaria para evitar que las casas perdieran mucho valor y permitir a las familias seguir invirtiendo y sacar la economía a flote.

Para ayudar a mantener los precios de las viviendas, la tasa de fondos federales –la tasa de interés a corto plazo a la cual las instituciones financieras se prestan entre sí– «se mantendría esencialmente en cero durante casi siete años». La Reserva Federal también intentó reducir las tasas de interés a largo plazo a través del *quantitative easing* (la flexibilización cuantitativa). La Reserva Federal compró bonos y otros activos suficientes para aumentar su balance en aproximadamente 4,5 billones de dólares (el balance estaba a 900 000 millones de dólares antes de la crisis). El mercado de las hipotecas volvió a los niveles anteriores a la crisis gracias a las medidas de la Fed, pero ello tuvo un efecto no deseado: dejó la vivienda demasiado cara para los *millennials*. La escala de las medidas no tiene precedente en la historia.

Observamos que todas estas políticas iban dirigidas a preservar el valor de las casas de aquellos que ya eran propietarios. Los *boomers* en Washington se obsesionaron con mantener los precios de la vivienda artificialmente altos a través de la Reserva Federal. Nadie pensó en las consecuencias para los *millennials* que aún no habían accedido a la propiedad y que lo tendrían que hacer en la siguiente década.

Los *millennials* viven con sus padres hasta los 35 años o incluso vuelven a la casa paterna tras haberla abandonado antes por falta de recursos. En el 2014, un 25 % de los jóvenes

entre 24 y 35 años vivían con sus padres, frente a un 18 % en 2006. Y más aún, comparado con la generación anterior, tan sólo el 10 % de las generaciones X vivía en la casa paterna a la misma edad.

No sólo eso, sino que los alquileres han subido más del 17 % entre el 2007 y el 2018 según el Censo Americano (¡teniendo en cuenta la inflación!). Los *millennials* gastan alrededor del 45 % de su sueldo en su alquiler. Comprar una casa se ha vuelto misión imposible. Y el problema es que la compra de una casa se apareja históricamente a otras etapas de la vida: formar una familia y la paternidad.

La deuda estudiantil

La deuda de los estudiantes (para pagar sus matrículas) se elevó a 1,4 billones de dólares en 2018. La carga de la deuda estudiantil, cree Sternberg, resulta de la falsa publicidad sobre las perspectivas profesionales y salariales de un título universitario. A pesar del aumento en el coste de la universidad, los *millennials* y sus padres compraron más, no menos educación, pensando que se trataba de una inversión a largo plazo. Para ilustrar este punto, Sternberg apunta que, en 1991, el 70 % de los estudiantes de bachillerato asistieron a la universidad, mientras que, en 1963, sólo el 54 % de los *boomers* lo hicieron.

La presunción de prima salarial, es decir, que el sueldo de los jóvenes con títulos universitarios es más alto que el de los demás, resulta también ser falsa, argumenta el autor. El 25 % superior de los trabajadores sin estudios universitarios gana al menos 50 000 dólares anuales, que es más que el 25 % inferior de los jóvenes con título universitario.

Jubilación sin júbilo

El déficit crónico de los presupuestos plantea un reto intergeneracional: se pasa a las generaciones futuras la obligación de respetar y honrar las deudas contraídas hoy por los *boomers*. Resulta inquietante el déficit permanente y los niveles de deuda tan altos en todos los países occidentales (105 % del PIB en los Estados Unidos, niveles no vistos desde la posguerra, o el estratosférico nivel de Japón, con 235 % del PIB nipón).

El autor introduce un término interesante desarrollado en los noventa por los economistas Kotlikoff, Auerbach y Gokhale: el de «contabilidad generacional» (*generational accounting*, en inglés). Se trata de sumar lo que una persona pagará de impuestos durante toda su vida y compararlo con la suma de las ayudas y otros beneficios percibidos (pensiones y otros estipendios, asumiendo una esperanza de vida según el estado de salud general). Si los subsidios son mayores que los impuestos pagados, hay una brecha fiscal. Según sus estudios, un niño nacido en 1990 tendrá una brecha fiscal un 21 % mayor que la de otro nacido en 1989. Esta brecha llega al 50 % para las generaciones nacidas en 2001 comparado con la generación de 2015.

Las pensiones y gastos médicos representan una carga potencialmente enorme para los *millennials*, quienes pagarán los programas a medida que los *boomers* se retiren.

Conclusión

La generación de los *millennials* es la desafortunada víctima de las consecuencias de varias generaciones de teorías económicas. Los años de bonanza de la generación previa a los *boomers* son cosa del pasado. Culpar a nuestros padres puede hacernos sentir bien, pero no resolverá los problemas de nadie. Como señala Sternberg, los *baby boomers* sólo querían aquello que sus padres han disfrutado antes.

Eso sí, los *millennials* que nacieron en 1982 sólo tienen hasta 2049 antes de jubilarse (si pueden...); es decir, les quedan treinta años para intentar cambiar las cosas.

Sternberg termina con optimismo y no sin cierta candidez: «Los *millennials* son una de las generaciones más inteligentes y ambiciosas que el mundo haya conocido jamás. Es hora de que tomemos nuestro destino entre nuestras manos. Seremos responsables ante nosotros mismos y ante nuestros propios hijos si fallamos». Vale.

Joseph C. Sternberg es miembro del consejo editorial de *The Wall Street Journal* y responsable de la columna de Economía Política. Entró en este periódico en 2006 como editor en Hong Kong de la sección Business Asia. También ha sido escritor y editor en *The New York Sun* y *The Public Interest*. Éste es su primer libro.

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

ESTO NO ES PROPAGANDA

Peter Pomerantsev. *This Is Not propaganda. Adventures in the War Against Reality* («Esto no es propaganda. Aventuras en la guerra contra la realidad»), Faber, 2019, 288 págs.

Por **Ricardo Dudda**

Introducción

En *This Is Not propaganda. Adventures in the War Against Reality*, el periodista y politólogo ucraniano Peter Pomerantsev intenta explicar, partiendo de su biografía, pero también de sus investigaciones como *senior fellow* en el Institute of Global Affairs de la London School of Economics, las guerras de propaganda contemporáneas. Su tesis no es innovadora: tenemos más información y estamos más conectados que nunca, pero esto no nos ha conllevado los beneficios que esperábamos. La globalización de la información y las comunicaciones iba a extender la democracia liberal por el mundo, pero ha acabado dando herramientas muy útiles a los enemigos de las sociedades abiertas. Pomerantsev viaja a Filipinas, México, Serbia, Ucrania o Rusia y habla con periodistas, expertos en propaganda política, *hackers*, trabajadores de granjas de *trolls* y disidentes. No extrae de ellos una respuesta o conclusión clara, sino una cacofonía de opiniones que confirman lo ilegible que resulta nuestra época; el autor llega incluso a sugerir que la Guerra Fría, con su dinámica de bloques, ordenaba el mundo y lo hacía más inteligible.

La comparación con la Guerra Fría no es gratuita. Pomerantsev cuenta brevemente la historia de su familia, disidentes en la Ucrania soviética exiliados en Londres en los años ochenta. El padre de Pomerantsev era poeta y trabajó en el servicio ruso de la BBC y en Radio Free Europe. Quería romper el telón de acero llevando la cultura occidental al mundo soviético. El autor confronta la ilusión que tenía su padre ante la posibilidad de un mundo abierto, sin fronteras y con medios de comunicación libres (consideraba que la radio tenía un potencial emancipador enorme), con una realidad en el presente mucho más oscura: los linchamientos de musulmanes en Myanmar gracias a Facebook, las granjas de *trolls* en San Petersburgo creando cuentas falsas de Instagram para influir en elecciones extranjeras, dictadores usando las mismas estrategias de propaganda que sus contrincantes... Lo que era liberador y emancipador para los movimientos antiautoritarios de hace décadas lo utilizan hoy los líderes no democráticos como una herramienta de opresión. Como explica el abogado y escritor Tim Wu (autor de *The Attention Merchants. The Epic Scramble to Get Inside Our Heads*, 2016), «estamos presenciando un movimiento táctico de Estados que pasan de la escasez de información a la abundancia de información, y convierten la propia libertad de expresión en un arma censora».

La historia de Srdja Popović, un activista serbio que asesora a disidentes de regímenes autoritarios de todo el mundo, es un ejemplo de cómo las estrategias disidentes tienen que cambiar. En los años noventa, Popović lideró el movimiento estudiantil Otpor!, que contribuyó a la derrota del líder serbio Slobodan Milošević. Años después asesoró a disidentes en Ucrania, Irán y durante la Primavera Árabe. Popović se ha dado cuenta de que a los líderes autoritarios les resulta más difícil que nunca mantener una censura férrea al estilo clásico; por eso recurren a estrategias de desinformación, guerra híbrida y conspiracionismo. «Las conspiraciones son una manera de conservar el control», escribe Pomerantsev. «En un mundo en el que incluso a los regímenes más autoritarios les cuesta imponer la

censura, uno tiene que promover el cinismo a la audiencia, persuadirla de que detrás de cualquier motivación aparentemente buena hay una trama perversa, pero imposible de comprobar, para que pierdan la fe en la posibilidad de una alternativa». Si antes el uso de las conspiraciones (en la Alemania nazi o en la URSS) servía para apuntalar una ideología, hoy en día los líderes autoritarios usan el exceso de información para extender el cinismo y el inmovilismo.

Las estrategias de Popoviç ayudaron a disidentes prodemocráticos a luchar contra regímenes autoritarios, pero también han ayudado a partidarios del autoritarismo. Pomerantsev cuenta el caso de InfoKrieg, un foro de ultraderecha y supremacistas blancos cuyo fundador dice estar influido por los talleres de activismo *on-line* de Popoviç. En el foro, uno puede descargar un manual de guerra informativa. En él se dan consejos para alcanzar una audiencia más amplia: «No uses memes nacionalsocialistas. Céntrate en las cuestiones mínimo común denominador: inmigración masiva, islamización, identidad, libertad, tradición». Es la misma estrategia de la *alt-right*, que usa la ironía y los memes para ocultar su antisemitismo, machismo y supremacismo. Es algo que explica de manera brillante Angela Nagle en *Muerte a los normies* (2018): la ultraderecha populista de hoy aspira a romper tabúes al estilo de la izquierda del 68. La provocación, la ironía, la defensa de la libertad de expresión, que son valores y estrategias que usó la izquierda durante el siglo xx para enfrentarse al autoritarismo, los reivindica hoy la nueva ultraderecha populista.

Trolls, bots y hackeos

Para crear esa sensación de inevitabilidad y falta de alternativas, hay que promover la sensación de que existe un clima de opinión. Nos fiamos más de un conocido en Facebook que comparte una noticia falsa que de los medios tradicionales. En cierto modo, como explica Pomerantsev, todavía sigue vigente la teoría de la «espiral del silencio» de Noelle Neumann. Nos adaptamos a lo que consideramos que es la opinión mayoritaria por miedo al aislamiento. Y, en redes sociales, eso significa creerse muchos bulos.

Las granjas de *trolls* consiguen ese efecto masivo. No es que nos creamos a un *troll* o *bot*; nos creamos a miles de ellos. La granja de *trolls* más famosa (que no es exclusivamente de *trolls*, sino que es básicamente una agencia de desinformación) es la Internet Research Agency (IRA), en San Petersburgo. Dirigida por un oligarca cercano a Putin, coordina campañas de desinformación y propaganda, generalmente contra disidentes internos. Pomerantsev habla con un exmiembro, que le cuenta que la desinformación no sólo consiste en crear cuentas *fake* que acosan y extienden bulos, sino en elaborar perfiles psicológicos no politizados. Su fuente en la agencia le cuenta que creó un perfil falso de una vidente y astróloga (hay cierta obsesión en Rusia, Ucrania y demás países exsoviéticos con los videntes, a los que se acude a menudo). En mitad de consejos vitales y existenciales tenía que introducir propaganda sutil. A veces el objetivo era exclusivamente desmovilizar.

Este tipo de *microtargeting* o *astroturfing* no es muy sofisticado, pero está cada vez más extendido. Las cuentas *bots* en Twitter o Facebook son cada vez más comunes en los partidos políticos. Aunque todavía la propaganda política en democracias liberales no alcanza el nivel de la Internet Research Agency, hay ejemplos que se acercan a la agencia rusa. El más famoso es el de Cambridge Analytica. La empresa de *marketing* político, que trabajó para las campañas de Trump y del Brexit, obtuvo de manera irregular 87 millones de datos de usuarios de Facebook. A partir de ellos, elaboró perfiles psicológicos de votantes no muy politizados, especialmente indecisos y de *swing states*, a los que luego apeló con mensajes ultra-personalizados. Pero Pomerantsev hace bien en recordar que el caso Cambridge Analytica no es tan nuevo, exclusivo o masivo, ni tampoco un hackeo a la democracia, como han sugerido con alarmismo y sensacionalismo documentales como *El gran hackeo* (2019), emitido

en Netflix. Por ejemplo, las campañas de 2008 y 2012 de Obama, como recuerda Shoshanna Zuboff en *The Age of Surveillance Capitalism* (ver ODLI n.º 78, septiembre de 2019), copiaron hasta 250 millones de datos de ciudadanos estadounidenses, en buena medida de Facebook. Uno de los responsables de la campaña digital fue el por entonces CEO de Google, Eric Schmidt, que tenía un acceso privilegiado a millones de estadounidenses.

El verdadero gran hackeo a la democracia ocurrió mucho antes de Trump e incluso de Obama. Se produjo en Estonia, un país que a principios del siglo XXI intentó diferenciarse de los demás países excomunistas convirtiéndose en e-Stonia: declaró Internet como un derecho humano y se presentó al mundo ya no como una exprovincia pobre de Rusia, sino una especie de Silicon Valley en el Báltico. Pero, en 2007, un conflicto menor con su población rusa (alrededor de medio millón de habitantes) desató una guerra híbrida con Rusia. En marzo de ese año el Parlamento estonio aprobó trasladar una estatua que conmemoraba la victoria soviética en la Gran Guerra Patriótica (como denominaba la URSS a la Segunda Guerra Mundial) a un cementerio militar; durante años, radicales rusos se habían reunido en torno a ella y se habían enfrentado a nacionalistas estonios. El traslado provocó la ira de los rusoparlantes y se produjeron disturbios. A la mañana siguiente, los empleados del Gobierno estonio descubrieron que no podían acceder al sistema informático gubernamental: e-Stonia había sido hackeada y desconectada. El gobierno estonio tenía claro que había sido el Kremlin.

Pomerantsev habla con Toomas Ilves, presidente del país durante el hackeo, que se burla de quienes calificaron la campaña de desinformación rusa a favor de Trump en 2016 como un «11-S digital» o un «Pearl Harbor *on-line*». Hay dos cuestiones clave en el caso de la injerencia rusa, ambas menos graves de lo que parecía: el hackeo y filtración de *e-mails* del Partido Demócrata y las operaciones con *trolls* y *bots*, muy poco relevantes en comparación con la propaganda oficial y no oficial en Estados Unidos. Ambas son mucho menores que otras campañas rusas en Estonia, Georgia o Ucrania.

Las conspiraciones del Maidán

Pomerantsev es autor también de *Nothing is True and Everything is Possible. The Surreal Heart of the New Russia*, un libro de 2014 sobre la propaganda y el ecosistema mediático ruso. Trabajó en programas de televisión donde la diferencia entre realidad y ficción era difusa. Su conocimiento del sector le permite analizar con perspicacia la propaganda rusa. Y uno de los mejores ejemplos de esa propaganda es la guerra híbrida que se desarrolló en paralelo a la guerra en el Donbás, en el Este de Ucrania, desde 2014.

Pomerantsev afirma que, para la Rusia contemporánea, «la información [precede] a la esencia. Primero tienes un objetivo de la guerra de información y luego creas una ideología que encaje». El objetivo de Rusia es promover «guerras posmodernas» (por usar el concepto de Jesús M. Pérez Triana), en las que no se busca la completa aniquilación del enemigo sino su decadencia desde dentro. Rusia promueve conflictos que acaba manteniendo vivos pero enquistados: en Ucrania, la guerra permanece en un *impasse* desde que comenzó en 2014. El objetivo de Putin es demostrar que Ucrania es en la práctica un Estado fallido, incapaz de controlar todo su territorio. Como escribe Pomerantsev, su objetivo es «mostrar que el deseo de “libertad”, la resaca de la lógica de la Guerra Fría, no condujo a la paz y la prosperidad, sino a la guerra y la devastación. Para cumplir este relato había que asegurarse de que Ucrania nunca alcanza la paz. El país tenía que desangrarse».

Las guerras de propaganda en Ucrania fueron intensas y dogmáticas. Desde el principio, los medios pro-Putin y sus compañeros de viaje occidentales acusaron a la revolución del Maidán de estar formada únicamente por fascistas y ultranacionalistas (y había una

presencia de ellos, pero menor y con una representación ínfima en el nuevo Parlamento). Se inventaron teorías de la conspiración sobre torturas y abusos de las fuerzas ucranianas en el Este, se sobredimensionó al grupo paramilitar neonazi Pravy Sektor y se promovió un relato victimista para justificar la invasión de Crimea y el Donbás; había que acudir al rescate de los rusoparlantes discriminados en Ucrania.

Pomerantsev también explora la propaganda de otro de los grandes conflictos militares de la década de 2010, la guerra en Siria. Cuenta la historia de una doctora estadounidense que viaja a Alepo justo cuando empiezan los ataques de Rusia en 2015. La propaganda de Putin afirmaba que los ataques iban dirigidos al Estado Islámico, pero diversas organizaciones recopilan información que demuestra que los ataques se dirigían contra civiles en regiones rebeldes.

En diciembre de 2016, Alepo fue conquistada por las fuerzas de Al Assad. El Centro de Documentación de Violaciones en Siria estima que entre 2012 y 2016 murieron 30 000 personas. Un 70 % de ellos fueron civiles. La Red de Derechos Humanos de Siria afirma que han fallecido unos 207 000 civiles en todo el país desde que comenzó la guerra. El régimen de Assad es responsable de un 94 % de esas víctimas. La ONU dejó de contabilizar en 2014 el número de víctimas totales (cuando alcanzó las 400 000).

A pesar de que las pruebas contra el régimen son difíciles de cuestionar, abundan las teorías de la conspiración. La propaganda rusa pro-Assad abunda en la izquierda radical europea y en algunos populismos de derechas. Uno de los casos más sorprendentes es el de los Cascos Blancos, una organización dedicada al rescate de víctimas en el conflicto. Su fundador, el británico James Le Mesurier, falleció en noviembre de 2019 en su domicilio de Estambul. Durante años, fue acusado de liderar una organización propagandística con dinero occidental. Los partidarios de esta teoría afirmaban que los Cascos Blancos contrataban actores que hacían de víctimas de bombardeos: en diversos vídeos de la organización, aparecían las mismas personas en diferentes bombardeos. Esto explicaría que son actores. También se les ha acusado de simular ataques químicos, e incluso de tráfico de órganos. Esta teoría de la conspiración la ha extendido sin complejos Rusia, incluso de manera institucional. En 2017, la cuenta oficial de Twitter de la embajada rusa en Reino Unido publicó un tuit donde celebraba el Óscar que recibió un documental sobre los Cascos Blancos: «De hecho, son actores con una agenda, no rescatadores». Y, junto al tuit, una viñeta de un fundamentalista islámico con un óscar en la mano.

La web de periodismo open source Belling Cat e investigaciones de Channel 4 han refutado estas teorías, al igual que la que sugiere que la niña tuitera Bana al-Abed, que informaba sobre la guerra en inglés (gracias a su madre), era una cuenta *fake* pagada por gobiernos occidentales.

Pomerantsev no aporta mucho sobre estas teorías de la conspiración. Menciona la gran paradoja de la guerra en Siria y de las guerras contemporáneas: tenemos más información sobre ellas que nunca, no podemos alegar que no pudimos enterarnos y, sin embargo, la abundancia de información (los Cascos Blancos tienen 22 TB de vídeos en un lugar seguro en Europa; la Comisión para la Justicia Internacional y la Rendición de Cuentas posee 60 TB de documentos y archivos que prueban los crímenes del régimen de Assad) nos abruma e impide tomar partido.

Autobiografía

La historia de Igor Pomerantsev, el padre del autor, es interesante y estimulante. Poeta, disidente, periodista de radio, vanguardista, judío e individualista, no tiene unas ideas políticas claras más allá del fin de la URSS. Su vida en Occidente, tras un exilio forzado

de Ucrania, transcurre con su familia en Londres y Múnich. En esta última ciudad trabajó para Radio Free Europe, tras varios años en el servicio ruso de la BBC. La RFE se creó por iniciativa de la CIA y fue financiada por el Congreso estadounidense. Su objetivo, como explica el autor, no era como el de la BBC, que aspiraba a representar a Reino Unido en el espacio soviético. La RFE, según Pomerantsev, buscaba articular una identidad política diferente en la Unión Soviética. Igor hacía programas líricos y cosmopolitas, invitaba a rusoparlantes con diferentes acentos y presionó al Gobierno británico para que Margaret Thatcher apoyara a Gorbachov tras el intento de golpe de Estado de 1991.

La vida de su hijo, Peter, es en cierto modo la que deseaba Igor para él. Acude a un colegio europeo, donde es educado en varios idiomas y en los valores del europeísmo: «Después de una infancia como inmigrante, bilingüe y extraña –sabiendo que no era británico como todo el mundo a mi alrededor, pero no sabiendo muy bien qué soy–, aquí encontré un sistema que celebraba abrirse y mostrar la propia identidad. Esto es lo que significaba ser europeo: no es una identidad superimpuesta, sino la habilidad de poder llevar la identidad con ligereza, ser capaz de salir y entrar de una identidad a otra». Las historias de la infancia del autor son entrañables y divertidas, al estilo de Gary Shteyngart: el judío en la diáspora incapaz de integrarse, con identidades múltiples, irónico e inteligente.

Conclusiones

This Is Not Propaganda es un libro ameno y entretenido. Tiene la virtud de añadir color y ponerle cara a problemas geopolíticos que se analizan a menudo desde lejos, pero le falta profundidad teórica. Pomerantsev no aporta ideas innovadoras; tampoco su repaso es exhaustivo ni presenta un mapa con el que guiarse por las guerras de propaganda contemporáneas. Su interés por los perfiles psicológicos de sus entrevistados está por delante del contexto sociopolítico.

El libro carece de la profundidad y originalidad de obras aparentemente similares, como el citado *Matar a los normies*, de Angela Nagle, que analiza con perspicacia las guerras culturales en Internet, o el excelente *The Revolt of the Public and the Crisis of Authority in the New Millennium* (2018), de Martin Gurri. Da la sensación de que Pomerantsev maneja mucha más información interesante de la que muestra en el libro, que aspira a la popularidad dejando de lado la originalidad. Sin embargo, tiene una gran virtud principal, y es la de no caer en la autocomplacencia del *establishment* occidental en los últimos años. Pomerantsev conoce lo que es vivir en un Estado autoritario, su familia tuvo que exiliarse de la URSS. Sus comentarios sobre el populismo de derechas en Estados Unidos o el Reino Unido son refrescantes y matizados, sin el alarmismo de otras obras similares, demasiado solipsistas.

Peter Pomerantsev es escritor y *senior fellow* del Institute of Global Affairs de la London School of Economics. Fue periodista y productor de televisión. Es autor de *Nothing is True and Everything is Possible* (2014).

Reseña de **Ricardo Dudda**, periodista y miembro de la redacción de la revista *Letras Libres*. Es columnista en *El País* y *The Objective*. En 2019 publicó *La verdad de la tribu. La corrección política y sus enemigos* (Debate).

ODLI. N.º 81, Diciembre 2019

1. ¿RALENTIZACIÓN TECNOLÓGICA?

- Autor: Gartner Inc.
- Comentario: Gloria Álvarez-Hernández.

2. LECCIONES DEL CASO ODEBRECHT

- Autores: Nicolás Campos, Eduardo Engel, Ronald Fischer y Alexander Galetovic.
- Comentario: Francesc Trillas.

3. LA COMPETENCIA CHINA SE TRASLADA AL TRABAJADOR TEMPORAL

- Autores: Lee G. Branstetter, Brian K. Kovak, Jaqueline Mauro y Ana Venancio.
- Comentario:

4. LA 4RI EN DEFENSA

- Autor: Peter Layton.
- Comentario: Jordi Domènech.

LIBROS

- *he Technology Trap. Capital, Labor, and Power in the Age of Automation*, de Carl Benedikt Frey.
- *India Connected: How the Smarthphone is Transforming the World's Largest Democracy*, de Ravi Agrawal.

ODLI. N.º 80, Noviembre 2019

IDEAS DE INTERÉS

1. EL RIESGO DEL EXCESIVO TAMAÑO DE ALGUNAS MULTINACIONALES.

- Autores: Naomi R. Lamoreaux y Carl Shapiro.
- Comentario: Francesc Trillas.

2. BANCOS CENTRALES SEGUIDISTAS.

- Autores: Óscar Jordà y Alan M. Taylor.
- Comentario: Jordi Domènech.

3. TECNOLOGÍAS PARA ABORDAR DESAFÍOS SOCIALES.

- Autor: KISTEP (Instituto de Evaluación y Planeamiento de Ciencia y Tecnología de Corea del Sur).
- Comentario: Gloria Álvarez Hernández.

4. DINAMISMO EMPRENDEDOR SUECO

- Autores: Lars Persson, Frederik Heyman y Pehr-Johan Norbäck.
- Comentario: Jordi Domènech.

LIBROS

- *Superminds: The Surprising Power of People and Computers Thinking Together*, de Thomas W. Malone.
- *Cultural Backlash: Trump, Brexit and Authoritarian Populism*, de Pippa Norris y Ronald Inglehart.

ODLI. N.º 79, Octubre 2019

IDEAS DE INTERÉS

1. TOFFLER Y LA POLÍTICA TECNOLÓGICA CHINA.

- Autores: Julian Gewirtz.
- Comentario: Gloria Álvarez Hernández.

2. LA ECONOMÍA POLÍTICA DE LA DEMOCRACIA LIBERAL.

- Autores: Sharun W. Mukand y Dani Rodrik.
- Comentario: Francesc Trillas.

3. GLOBALIZACIÓN Y COLAPSO FAMILIAR.

- Autores: David Autor, David Dorn y Gordon Hanson.
- Comentario: Jordi Domènech.

4. LA ECONOMÍA CIRCULAR: ¿INSTRUMENTO DE PROPAGANDA O DE DESARROLLO SOSTENIBLE?

- Autores: Neal Millar, Eoin McLaughlin y Tobias Börger.
- Comentario: Xavier Massa.

LIBROS

- *Empty Planet: The Shock of Global Population Decline*, de Darrell Bricker y John Ibbitson.
- *Unelected Power: The Quest for Legitimacy in Central Banking and the Regulatory State*, de Paul Tucker.

ODLI. N.º 78, Septiembre 2019

IDEAS DE INTERÉS

1. PIKETTY TIENE RAZÓN.

- Autores: Óscar Jordà, Katharina Knoll, Dmitry Kuvshinov, Moritz Schularick y Alan M. Taylor.
- Comentario: Jordi Domènech.

2. 'CHUHAI' (出海), LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESA CHINAS.

- Autores: Hans Tung y Zara Zhang.
- Comentario: Gloria Álvarez Hernández.

3. DISRUPCIÓN TECNOLÓGICA EN LA BANCA.

- Autor: Xavier Vives.
- Comentario: Francesc Trillas.

4. SEGURIDAD ANTE LA ACELERACIÓN TECNOLÓGICA.

- Autores: Kathryn E. Bouskill y Seifu Chonde (RAND Corporation).
- Comentario: Gloria Álvarez Hernández.

LIBROS

- *The Age of Surveillance Capitalism: The Fight for a Human Future at the New Frontier of Power*, de Shoshana Zuboff.
- *On Freedom*, de Cass Sunstein.