



# Observatorio de las Ideas

REVISTA DE IDEAS

EJEMPLAR EDITADO PARA

**Cortesía del Editor**

Nº90 - SEPTIEMBRE 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**

---



Estimado/a lector/a:

El verano, aún no, pero el veraneo, en estas extrañas y preocupantes circunstancias, queda ya atrás. No hemos entrado realmente en una nueva normalidad –que, en todo caso, no es *post*-COVID-19, sino *con*-COVID-19– durante un tiempo aún indefinido, más complicada si cabe pues la economía no se puede parar, aunque cambia su manera de funcionar.

En estas nuevas circunstancias, como señala la primera idea que recogemos, es necesario asegurar las cadenas de suministros para prevenir algunos de los desabastecimientos que hemos sufrido. La segunda es un estudio que indaga en las raíces históricas, en Estados Unidos, de las políticas que ha seguido Trump frente a la pandemia. Ésta ha provocado en todo el mundo un salto en la digitalización, pero la economía digital presenta dificultades para ser medida. Si se hiciera bien, las ganancias en PIB serían aún mayores, como señala el tercer *paper*. El cuarto estudio analiza la anomalía que se supone por los altos niveles de endeudamiento y los tipos bajos o negativos, debido sobre todo a la desigualdad, que está por ver si se mantendrá en las nuevas circunstancias de las políticas de recuperación.

Justamente, la cuestión de la desigualdad, en relación con los impuestos, es la línea conductora del segundo de nuestros libros, de dos economistas de referencia, Emmanuel Saez y Gabriel Zucman, que, aunque se centran en EE UU, tienen también una lectura europea. El otro libro es un estudio sobre el nacimiento y desarrollo del conglomerado surcoreano Samsung, una gran lección de impulso industrial.

Espero que estas ideas despierten su interés y le descubran algún aspecto nuevo de las reflexiones en curso.

Con mis mejores saludos, cuídese.

**Andrés Ortega**

*Director*





### | IDEAS DE INTERÉS |

#### PREVENIR EL DESABASTECIMIENTO EN LA CADENA DE SUMINISTROS

«Coronavirus Is a Wake-Up Call for Supply Chain Management», de **Thomas Y. Choi, Dale Rogers Bindiya Vakil, Zhang Yuwen y Chen Wenqu.**

**Síntesis:** *Las disrupciones del entorno (pandemias y desastres naturales) pueden provocar desabastecimiento en las cadenas de suministro. Las empresas deben mapear sus cadenas hasta niveles más bajos, corregir las brechas y garantizar una respuesta de sus proveedores para asegurar el éxito en el largo plazo.*

#### LA PROPENSIÓN HISTÓRICA DE EE UU A LA INFECCIÓN

*The Pox of Liberty. How the Constitution Left Americans Rich, Free, and Prone to Infection*, de **Werner Troeske.**

**Síntesis:** *Las políticas de Trump sobre la pandemia de la COVID-19 hunden sus raíces en una tradición que en EE UU se remonta a la lucha contra otras enfermedades contagiosas en las que predominaron la defensa de la libertad individual y económica, frente a la integración desde el Gobierno central.*

#### GANANCIAS NO MEDIDAS DE LA ECONOMÍA DIGITAL

«How Should We Measure the Digital Economy?», de **Erik Brynjolfsson y Avinash Collis.**

**Síntesis:** *El producto interior bruto no recoge las ganancias en bienestar del consumidor asociadas a servicios gratis en la red. Usando métodos experimentales, los autores ofrecen una aproximación al valor de estos servicios. Las ganancias son considerables.*

#### LA TRAMPA DE LA DEMANDA ENDEUDADA

«Indebted Demand», de **Atif Mian, Ludwig Straub y Amir Sufi.**

**Síntesis:** *Las economías desarrolladas se caracterizan por crecientes y altos niveles de endeudamiento y tipos de interés real casi cero o incluso negativos, algo que no hará sino agravarse con la actual pandemia. Este paper analiza los orígenes de esta anomalía macroeconómica y encuentra sus causas en los crecientes niveles de desigualdad y la liberalización financiera empezada en los años 80.*

### | LIBROS |

**EL ASCENSO DE SAMSUNG.** *Samsung Rising: The Inside Story of the South Korean Giant That Set Out to Beat Apple and Conquer Tech*, de **Geoffrey Cain.**

**EL TRIUNFO DE LA INJUSTICIA.** *The Triumph of Injustice: How the Rich Dodge Taxes and How to Make Them Pay*, de **Emmanuel Saez y Gabriel Zucman.**

## PREVENIR EL DESABASTECIMIENTO EN LA CADENA DE SUMINISTROS

- **Publicación:** «Coronavirus Is a Wake-Up Call for Supply Chain Management», *Harvard Business Review*, 2020. Documento: «An Analysis on the Impact of the Epidemic of Novel Coronavirus Pneumonia (NCP) on the Development of New Infrastructure in China», descargable en: [http://www.caict.ac.cn/english/research/covid19/study/202004/t20200426\\_280329.html](http://www.caict.ac.cn/english/research/covid19/study/202004/t20200426_280329.html) <https://bit.ly/3eqIeB9>
- **Thomas Y. Choi** y **Dale Rogers** son profesores de Gestión de Suministros en Arizona State University's W. P. Carey School of Business; **Bindiya Vakil** es CEO y fundadora de Resilinc, un proveedor de servicios de mapeo de la cadena de suministro y de monitorización de riesgos y miembro fundador del Global Supply Chain Resilience Council; y **Zhang Yuwen** y **Chen Wenqu** pertenecen a la China Academy for Information and Communications Technology (CAICT).

*Resumen: Las interrupciones del entorno (pandemias y desastres naturales) pueden provocar desabastecimiento en las cadenas de suministro. Las empresas deben mapear sus cadenas hasta los niveles iniciales, corregir las brechas y garantizar una respuesta de sus proveedores para asegurar el éxito a largo plazo. A la vez un informe de China sugiere crear plataformas de servicio público que contribuyan a integrar las aplicaciones en un nivel más profundo.*

Aunque han sido varios, los desastres durante la última década (erupción de un volcán en Islandia, el terremoto y tsunami de Japón, las inundaciones de Tailandia o los huracanes María y Harvey), no han servido para que las empresas estuvieran preparadas para la pandemia de la COVID-19. Si bien la mayoría de las compañías han tratado de ponerse al día con medidas de respuesta global para asegurar las materias primas y componentes y así proteger el suministro, la información clave no estaba disponible ni era accesible, y todo ello ha desembocado en respuestas reactivas y descoordinadas. Sólo una pequeña minoría de empresas que había invertido antes en mapear sus redes de suministro estaban mejor preparadas y tenían una mejor visibilidad de sus estructuras. Al disponer de dicha información, en poco tiempo eran capaces de identificar los proveedores, lugares, piezas y productos en riesgo, y han podido reaccionar utilizando alternativas para asegurar el inventario y la capacidad. Las razones del problema y las posibles soluciones relacionadas entre sí se presentan a continuación.

*«Sólo una pequeña minoría de empresas que había invertido antes de la pandemia en mapear sus redes de suministros estaban mejor preparadas y tenía una mejor visibilidad de las estructuras de sus cadenas de suministros.»*

**Los recursos necesarios para mapear la red de suministros son caros.** Hay una necesidad de realizar un mapeo de la cadena de suministros como estrategia para mitigar los riesgos, pero la cantidad y tiempo requerido para hacerlo son altos. A un fabricante japonés de semiconductores, por ejemplo, con un equipo de cien personas, le llevó más de un año mapear la red de suministros en el nivel más bajo después del terremoto y tsunami de 2011. La alternativa, como hacen la mayoría de las empresas, es confiar en la inteligencia humana, pero tiene limitaciones. A menudo se basa en conjeturas y, cuando el personal cambia de rol o se retira, la empresa pierde conocimiento. El enfoque común es utilizar

listas de materiales centrándose en los componentes clave. Se seleccionan cinco productos principales por ingresos y se identifican a los proveedores de componentes, así como a los proveedores de sus proveedores hasta llegar a los proveedores de materias primas. El mapa también considera las actividades realizadas en sitios primarios del proveedor, otros alternativos que podrían realizarlas y el tiempo que necesita el proveedor para comenzar a enviar desde el sitio alternativo. En el caso de la COVID-19, a finales de enero y principios de febrero, según una encuesta realizada por Resilinc, el 70 % de los encuestados dijeron que estaban en «modo recopilación y evaluación de datos de forma manual» para poder identificar cuáles de sus proveedores tenían sus instalaciones en las regiones bloqueadas de China. Algunas empresas de servicios de análisis y organización de los datos de la red de suministros (al menos en un primer paso, porque no llegan a mapear las redes de suministro hasta las materias primas) son Elementum, Llamasoft y Resilinc.

**La función de abastecimiento (*procurement*) se mide por el ahorro de costes, no por la garantía de los ingresos.** En la mayoría de las actividades de abastecimiento, el objetivo es ahorrar costes, es decir, obtener el suministro al menor coste posible dentro de unos

*«Tras la crisis de la Covid-19 habrá dos tipos de empresas: las que no hagan nada, que arriesgarán mucho, y las que realicen inversiones en el mapeo de sus redes de suministros. Estas últimas, tendrán más posibilidades de ganar a largo plazo.»*

parámetros de calidad. Pero, cuando recurre a medidas extraordinarias para asegurar los suministros en tiempo, el aumento de costes se asigna a otras partes de la organización (a la función logística, cuando se realizan envíos acelerados; o a la función financiera, en caso de que los precios de las materias primas y de las piezas sean *premium*). Sin embargo, no se cuestiona la razón de acelerar o pagar el precio *premium*. Este problema requiere que el personal de adquisiciones,

logística y finanzas de la cadena de suministros se reúna para discutir sobre las brechas que deben corregir para proteger a la empresa ante eventos disruptivos futuros y asegurar que las adquisiciones están alineadas con los objetivos comerciales de la empresa.

**La interrupción de la cadena de suministro a menudo no forma parte de las métricas de rendimiento del proveedor.** Al producirse un desastre, todas las partes de la cadena sufren por igual, por lo que no se incorporan métricas relacionadas con los desastres en la evaluación de proveedores. A este respecto, los contratos con proveedores deben detallar los tiempos y métodos de recuperación esperados durante los eventos disruptivos.

Cuando la crisis de la COVID-19 se disipe, sugieren los autores, habrá dos tipos de empresas: las que no hagan nada, que arriesgarán mucho, y las que aprendan la lección y realicen inversiones en mapeo de sus redes de suministros. Estas últimas tendrán más posibilidades de éxito a largo plazo.

Relacionada con esta idea, destacamos un análisis del impacto de la COVID-19 de investigadores del CAICT (de un alcance más amplio que el de las cadenas de suministro) para promover el rápido desarrollo de una nueva infraestructura en China. Además, en este caso, el impacto de la guerra comercial con EE UU acrecienta los posibles desafíos. Los investigadores abogan en el corto plazo por mantener el posicionamiento estratégico y acelerar el ritmo de la nueva infraestructura de 5G, IA e Internet industrial, así como fortalecer la investigación financiera, política e industrial e introducir políticas y medidas –reducciones de impuestos y tarifas, servicios financieros, reducciones de rentas y subsidios para la estabilización del trabajo...–, para abordar las dificultades prácticas de

las empresas, especialmente para las pymes y microempresas. Para el medio y largo plazo proponen establecer plataformas de servicio público de 5G, IA e Internet industrial, con el objetivo de guiar la aplicación integrada de la nueva infraestructura en un nivel más profundo (algo que el artículo comentado también sugiere). Para ello sería necesario movilizar a todas las partes y promocionar y desarrollar las tecnologías de información de próxima generación (5G, *big data*, IA, Internet industrial y *blockchain*). Todo ello aprovechando la palanca que se ha generado durante la pandemia, que es el consenso de la transformación digital, a través de aplicaciones integradas e innovadoras de tecnologías avanzadas y de una regulación prudente e inclusiva que promueva un desarrollo socioeconómico de calidad.

Por **Gloria Álvarez Hernández**

## LA PROPENSIÓN HISTÓRICA DE EE UU A LA INFECCIÓN

- **Publicación:** *The Pox of Liberty. How the Constitution Left Americans Rich, Free, and Prone to Infection* («La viruela de la libertad. Cómo la Constitución dejó a los estadounidenses ricos, libres y propensos a la infección»), Chicago University Press, 2015.
- **Werner Troeske** (1964-2018) fue catedrático de Historia Económica en la Universidad de Pittsburg. Perteneciente a la escuela neo-institucionalista, publicó trabajos muy interesantes e influyentes sobre la historia del federalismo regulatorio y los gobiernos locales en Estados Unidos.

*Resumen: Las políticas de Trump sobre la pandemia de la Covid-19 hunden sus raíces en una tradición que en EE UU se remonta a la lucha contra otras enfermedades contagiosas en las que predominaron la defensa de la libertad individual y económica frente a la integración desde el Gobierno central.*

**D**urante el siglo XIX y hasta los inicios del siglo XX, algunas epidemias tuvieron un impacto letal mucho mayor que el de la llamada «gripe española» de 1918. El libro de Werner Troesken analiza para el caso de los Estados Unidos los determinantes y consecuencias de los brotes de tres enfermedades contagiosas: la varicela, la fiebre tifoidea y la fiebre amarilla. El análisis del contexto político e institucional que rodeó la expansión de estas enfermedades contagiosas proyecta una luz interesante sobre el impacto de la actual COVID-19 en los Estados Unidos, en comparación con otras jurisdicciones. Por eso, y por su claridad, pese a haber sido publicado en 2015, lo traemos al ODLI como idea.

### El peso de la ideología y las instituciones

Según el autor, Estados Unidos se vio más afectado por estas epidemias que otros países, con parecido o menor nivel de desarrollo, por razones ideológicas e institucionales. En concreto, la priorización de la libertad individual y el espíritu comercial, combinados

*«Estados Unidos se vio más afectado por las epidemias de varicela, fiebre tifoidea y fiebre amarilla que otros países con parecido o menor nivel de desarrollo por razones ideológicas e institucionales.»*

con la apuesta por un federalismo que daba mucho poder a los gobiernos locales y a los estados, en detrimento del poder central, tuvieron como consecuencia una capacidad limitada, aunque no totalmente nula, para controlar desde los poderes públicos las enfermedades infecciosas. De este modo, el libro muestra que la lucha contra este tipo de enfermedades no está

determinada por cuestiones inexorables relacionadas con la geografía o el progreso científico, sino que también está influida poderosamente por decisiones colectivas en aras de objetivos que, por lo menos en un cierto plazo de tiempo, pueden entrar en conflicto con los de salud pública.

En su panorámica sobre la historia de las enfermedades infecciosas en Estados Unidos, Troesken nos habla de fenómenos que han llegado hasta nuestros días, como la fuerza de los movimientos antivacunas o las polémicas sobre las posibles cuarentenas con las que

controlar temporalmente el alcance de una enfermedad infecciosa. Los antivacunas, en la historia de Estados Unidos, han tenido una gran importancia a causa del argumento de la libertad individual. Y las cuarentenas se ejecutaron de un modo más o menos estricto según las presiones por mantener vivos los intercambios económicos y sociales en presencia de brotes epidémicos.

Según el autor, lo que convierte en singular a Estados Unidos se remonta a los tiempos del nacimiento y expansión de la nación, cuando los núcleos de convivencia se basaban en el modelo de las pequeñas poblaciones (*township model*), donde todo el mundo se conocía y se intentaba dar soluciones locales y cooperativas a todo tipo de problemas, incluidos los de salud pública. Con el tiempo, se fueron añadiendo otros componentes culturales que apoyaban la reafirmación de las soluciones individuales o en pequeños grupos, en detrimento de las soluciones más centralizadas, con implicaciones que llegan hasta nuestros días en controversias como las licencias de armas, la política sanitaria o el estado del bienestar, en general.

La libertad individual, consagrada en la decimocuarta enmienda de la Constitución de los Estados Unidos, fue utilizada como argumento principal no sólo por quienes se oponían a las vacunaciones, sino también por todos aquellos que recelaban de una actuación demasiado fuerte en salud pública del gobierno federal o no estaban interesados en ella. Sin embargo, algunos desarrollos institucionales que permitían, precisamente, preservar los derechos individuales, entre ellos el derecho de propiedad, como es el caso

*«El actual presidente se nutre de ideas e instituciones formales e informales que hunden sus raíces en la historia del país.»*

de la cláusula de contratos (*contract clause*), mitigaban el ataque a las políticas de salud pública, protegiendo las inversiones en infraestructuras locales que permitían combatir infecciones derivadas del mal estado del agua, como la fiebre tifoidea. Y también permitían a las autoridades judiciales mitigar los abusos contra

minorías derivados de interpretaciones distorsionadas de la «teoría de los gérmenes», interpretaciones que llevaron, por ejemplo, a culpar a la minoría china en San Francisco de la transmisión de algunas infecciones.

Troesken es especialmente exhaustivo en su libro en cuanto al análisis de las implicaciones del federalismo norteamericano en la prevención y control de las enfermedades infecciosas. Las instituciones de reparto de poder entre los distintos niveles de gobierno dieron lugar a un gran peso para los locales y estatales en el control de las epidemias. Ello tuvo ventajas y desventajas, que el autor conecta muy bien con la investigación existente sobre las ventajas y desventajas de la descentralización en el sistema federal.

El federalismo nacido de la Constitución de los Estados Unidos a finales del siglo XVIII daba lugar a respuestas localizadas, pero también podía conllevar a un abuso del proteccionismo, mediante el uso de cuarentenas y otras medidas, como herramientas de política comercial estratégica para favorecer a los intereses locales. Una de las consecuencias es que la población se distribuye territorialmente según sus preferencias, pero ello puede suponer políticas muy permisivas para los antivacunas en algunas zonas, con efectos negativos sobre regiones vecinas con unas preferencias distintas. La competencia interjurisdiccional puede servir para mantener bajo control las tendencias más expansivas del poder público, pero también, por lo menos en teoría, iniciar una carrera de fondo que elimine controles públicos necesarios. A la vez, la competencia entre jurisdicciones locales

o estatales por atraer factores de producción puede tener el aspecto positivo de combatir la corrupción y dar una señal positiva a potenciales inversores externos, o el de proteger a los acreedores (siempre una minoría ante los deudores) cuando las inversiones en infraestructuras son necesarias.

### Las grandes epidemias del siglo XIX

El libro dedica un capítulo a cada una de las tres grandes enfermedades que devastaron varias poblaciones estadounidenses durante buena parte del siglo XIX: la varicela, la fiebre tifoidea y la fiebre amarilla.

La varicela es una enfermedad contagiosa que se transmite por el aire. En Estados Unidos costó mucho más en controlarla que en otros países europeos de semejante nivel de desarrollo, especialmente por la tardanza en generalizar la administración de vacunas. Con datos disponibles para 28 países alrededor del año 1900, el autor muestra gráficamente que la relación entre la tasa de mortalidad por varicela y el PIB per cápita tenía forma de «U»; es decir, que, para niveles bajos de renta, un aumento de ésta provocaba una disminución de las infecciones, pero que, una vez que se conseguía cierto nivel de bienestar, el aumento de renta coincidía con un aumento del impacto de la varicela. En el extremo final creciente de la curva se ubicaban países como Estados Unidos, Suiza o Inglaterra, que tenían en común un peso muy fuerte de los poderes locales en las políticas de salud. Curiosamente, el autor pone de manifiesto que países católicos como España, Italia y Francia mostraban niveles de infección superiores a los que les correspondería en función de la renta per cápita. De todos modos, hay que ser enormemente cauteloso para hacer interpretaciones causales a relaciones entre dos o tres variables con tan sólo 28 observaciones.

La fiebre tifoidea se transmitía por el mal estado del agua, y se controlaba desarrollando inversiones en infraestructuras de agua corriente y alcantarillado de carácter local. Ésta fue la enfermedad para la que el sistema ideológico e institucional de los Estados Unidos mejor se adaptaba a la solución del problema. Al transmitirse localmente (es decir, la «externalidad» no alcanzaba más allá del municipio), su tratamiento óptimo no requería de políticas de mayor alcance geográfico, sino de grandes inversiones localizadas. Éstas fueron posibles mediante mecanismos de protección de las inversiones privadas e innovaciones institucionales que permitieron el endeudamiento de los municipios.

Por último, la fiebre amarilla supuso una enfermedad muy grave que destruía el aparato digestivo. Se transmitía a través de mosquitos, cuyo origen muy probablemente estaba en los países caribeños, llegados a las costas estadounidenses mediante barcos comerciales. El compromiso con el comercio y la antipatía hacia el gobierno centralizado eran especialmente acentuados en los estados del sur, y fueron sus puertos los más vulnerables a esta enfermedad. Paradójicamente, la misma ideología y las mismas instituciones formales e informales que apoyaban el comercio provocaron un recelo a las cuarentenas a principios del siglo XIX, así como un afán por invertir en mecanismos seguros a finales del mismo siglo, que acabaron con la fiebre amarilla antes de que se comprendiese bien cómo se transmitía.

El dilema de las cuarentenas, muy utilizadas en los puertos para combatir la expansión de la enfermedad cuando llegaban buques potencialmente contagiosos, consistía en que,

si bien eran necesarias para frenar la enfermedad, no podían ser especialmente estrictas para no asustar a los buques comerciales. El autor explica que, en este caso, los grupos de interés comerciales actuaron como contrapeso de las tendencias de las autoridades locales a utilizar las cuarentenas como arma proteccionista. El equilibrio consistió en poner unas cuarentenas no muy estrictas, que sirvieron para contener relativamente la enfermedad y, a la vez, no frenar el comercio.

### ¿Un falso dilema?

A la luz de los acontecimientos actuales, es difícil no ver en Troesken un antecedente de las dificultades de los Estados Unidos por controlar la pandemia de la COVID-19. Aunque la prensa y la opinión pública tienden a explicar la situación focalizándolo en las decisiones del presidente Trump, lo cierto es que éste se nutre de ideas e instituciones formales e informales que hunden sus raíces en la historia del país. En este sentido, la lección más importante del libro es, pues, que las ideas y las instituciones tienen que acompañar a las cuestiones geográficas y científicas para entender cómo se expanden las enfermedades infecciosas.

Es más cuestionable el argumento de Troesken de que existe un dilema entre salud y desarrollo económico; argumento que se basa en la parte creciente del gráfico en forma de «U» de 1900 ya comentado. Según él, en Estados Unidos se luchó menos y más tarde contra algunas enfermedades contagiosas (como la varicela) a causa precisamente de que era un país rico, ya que serlo iba asociado a una gran actividad comercial y al respeto por las libertades individuales.

No controlar las epidemias con determinación, pudiendo hacerlo, fue una decisión colectiva, forjada a través de restricciones institucionales desarrolladas por el poder judicial y el legislativo. Estados Unidos tenía menos restricciones institucionales en las colonias, y por eso en Cuba y Puerto Rico consiguió ejecutar planes de vacunación contra la varicela más eficaces que en el propio país.

A la vista de experiencias más recientes, y del hecho de que países con el mismo nivel de riqueza tienen niveles de impacto de epidemias actuales muy diferentes, tal vez podría decirse –aparte de la incidencia del factor suerte, u otros– que distintos países eligen distintos caminos para ser ricos, o que Estados Unidos todavía sería más rico si hubiera controlado mejor algunas pandemias. Como la Historia sólo ocurre una vez, no se puede diseñar el experimento perfecto que nos permitiría aclararlo. Sin duda, el desarrollo de la pandemia de la COVID-19 nos permitirá saber si la precipitada decisión de «reabrir» determinados estados no sólo ha tenido como consecuencia una afectación mayor de la pandemia en Estados Unidos en relación a Europa (confirmando las tesis de Troesken sobre la vulnerabilidad a las enfermedades infecciosas del país norteamericano), sino que también nos permitirá ver si ello ha servido para que estos estados se enriquecieran más que otras jurisdicciones que han sido más drásticas en las medidas de salud pública.

Por **Francesc Trillas**

## GANANCIAS NO MEDIDAS DE LA ECONOMÍA DIGITAL

- **Publicación:** «How Should We Measure the Digital Economy?», documento de trabajo del Hutchins Center de Política Monetaria y Fiscal de la Brookings Institution, n.º 57, enero de 2020. Descargable en el siguiente enlace:  
<https://www.brookings.edu/research/how-should-we-measure-the-digital-economy/>  
<https://brook.gs/2WscHbD>
- **Erik Brynjolfsson** es catedrático en la Escuela de Negocios Sloan del MIT y miembro de la iniciativa MIT en economía digital. **Avinash Collis** es candidato doctoral en la Escuela de Negocios Sloan del MIT.

*Resumen: El producto interior bruto no recoge las ganancias en bienestar del consumidor asociadas a servicios gratis en la red. Usando métodos experimentales, los autores ofrecen una aproximación al valor de estos servicios. Las ganancias son considerables.*

Es sabido que el cómputo del producto interior bruto no incluye el valor de servicios digitales ofrecidos de forma gratuita por empresas como Facebook o Google. Esto significa que los cálculos de crecimiento del PIB están sesgados a la baja, si bien es difícil establecer de antemano el tamaño de dicho sesgo. Por una parte, los consumidores han adoptado y usado estos servicios de forma masiva, aunque también se han detectado efectos negativos de las nuevas tecnologías sobre el bienestar psicológico de sus usuarios, debido al componente altamente adictivo que pueden llegar a tener.

Los autores de este trabajo, en colaboración con investigadores holandeses, han realizado varios experimentos con individuos a los que se les ofrecía una recompensa dineraria si se desconectaban de varios de estos servicios digitales durante un mes. Aunque hay mucha variación en las estimaciones subjetivas, los resultados demuestran que los consumidores derivamos un considerable bienestar de esos servicios. En concreto, según algunos estudios norteamericanos, los consumidores valorarían de media los buscadores de Internet en casi 18 000 \$ anuales, y el correo electrónico en 8400 \$. Otros servicios tienen valoraciones más reducidas, como es el caso de la música en *streaming* o la mensajería instantánea. En el caso europeo, y aunque los estudios no son comparables, Facebook, Google Maps o servicios parecidos son los que tienen mayor valoración. En todo caso, habría que analizar la comparabilidad de tales estudios, porque, por ejemplo, las diferencias de valoración en bienes bastante parecidos (mapas) son elevadas: los mapas en EE UU se valoran en 3650 \$ anuales, mientras que en Holanda rondarían los 750 \$. Esto da, por tanto, un margen de error considerable en las estimaciones de crecimiento del bienestar.

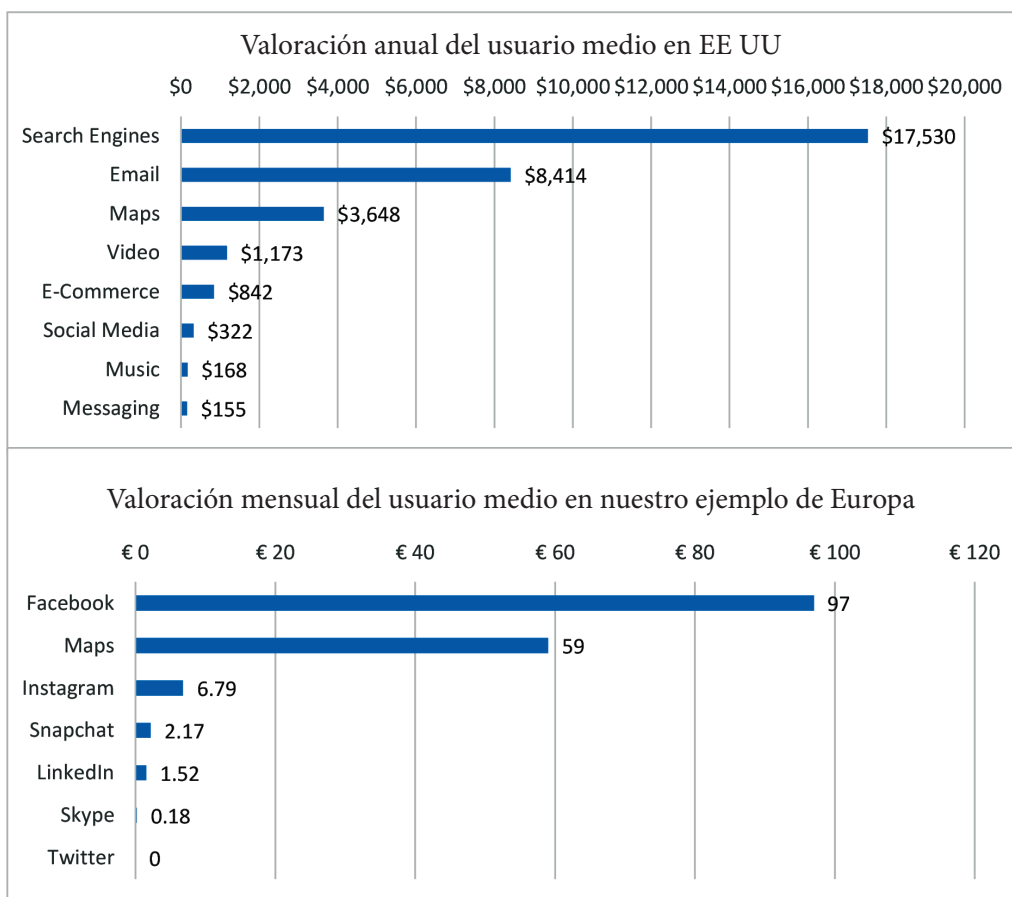


Figura 1. Valoración de los bienes digitales más populares y las categorías de bienes digitales.

A pesar de las discrepancias y dudas metodológicas que uno pueda albergar sobre estos estudios, la magnitud de las valoraciones corrobora un resultado conocido de la historia económica de la tecnología. En la mayoría de los casos, los innovadores sólo consiguen una parte muy pequeña de las ganancias en bienestar derivadas de sus innovaciones. Por ejemplo, según el premio Nobel William Nordhaus, durante el siglo xx, las empresas sólo

*«En la mayoría de los casos, los innovadores sólo capturan una parte muy pequeña de las ganancias en bienestar derivadas de sus innovaciones.»*

capturaron algo más del 2 % del bienestar generado por sus innovaciones, mientras que el casi 98 % restante se lo llevaron los consumidores. Estas ganancias pueden ser aún mayores en la economía digital, donde el coste marginal de una nueva unidad de cada bien es cero. Mediciones del bienestar asociado a nuevos

bienes digitales podrían ser útiles para que los gestores de las empresas analizaran la viabilidad de su compañía –más viable cuánto mayor sea el bienestar generado–, así como para políticos y administraciones interesados en integrar la evolución de la economía digital al cómputo del crecimiento general económico.

Aunque estos cálculos dan pie al optimismo, existe un problema final: debido a la falta de evidencia experimental, no sabemos en cuánto aumentó el bienestar del consumidor a

*«Mediciones del bienestar asociado a nuevos bienes digitales podrían ser útiles a los gestores de empresas digitales para analizar la viabilidad de su compañía.»*

siendo si dicho crecimiento puede llegar a ser tan acelerado como el experimentado en el siglo xx.

causa de nuevos bienes del siglo xx como la anestesia, los antibióticos, el coche, la televisión o la aviación comercial. Seguramente, si pudiéramos comparar estas ganancias, se moderaría bastante el optimismo de los autores. Aunque sin duda existe un crecimiento asociado a la nueva economía digital, la pregunta sigue

Por **Jordi Domènech**

## LA TRAMPA DE LA DEMANDA ENDEUDADA

- **Publicación:** «Indebted Demand», National Bureau of Economic Research, documento de trabajo, marzo de 2020. Disponible en el siguiente enlace: <https://scholar.harvard.edu/straub/publications/indebted-demand> <https://bit.ly/2Wk7EcU>
- **Atif Mian** es catedrático de Economía en la Universidad de Princeton; **Ludwig Straub**, profesor de Economía en la Universidad de Harvard, y **Amir Sufi**, profesor de Economía en la Escuela de Negocios Booth de la Universidad de Chicago.

*Resumen: Las economías desarrolladas se caracterizan por crecientes y altos niveles de endeudamiento y tipos de interés real casi cero o incluso negativos, algo que no hará sino agravarse con la actual pandemia. Este paper analiza los orígenes de esta anomalía macroeconómica y encuentra sus causas en los niveles de desigualdad y la liberalización financiera que comenzó en los años 80.*

La situación actual de muchas economías es la combinación de niveles muy elevados de endeudamiento con caídas del tipo de interés real a niveles cercanos a cero. Como se puede observar en el siguiente gráfico para diez países desarrollados, el montante de deuda agregada creció de forma continua desde poco más del 100 % del PIB en 1960, hasta situarse por encima del 250 % en 2010, cuando se estabilizó a raíz de la crisis. Conforme nos cuenta el gráfico, esta situación ha ido en paralelo con una caída sostenida de los tipos de interés reales desde 1980. Es de suponer que el alto endeudamiento y los tipos reales muy bajos sólo podrán agravarse con la pandemia de la COVID-19, por la que se prevén grandes aumentos de deuda pública y tipos de interés mantenidos cerca de cero o incluso negativos.

*«La situación de alto endeudamiento y tipos reales muy bajos sólo podrá agravarse con la pandemia del COVID-19.»*

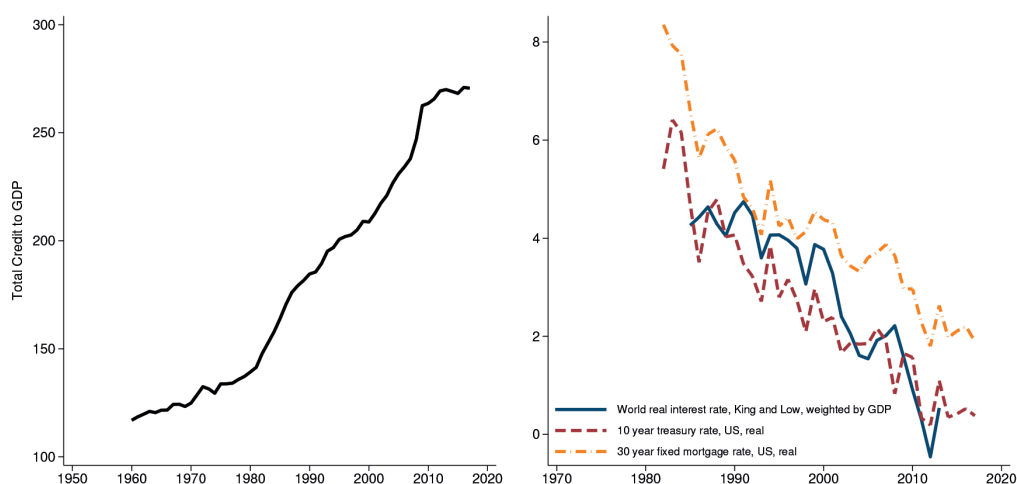


Figura 1. Deuda y tasas de interés.

Para los autores, el fenómeno que explica esta peculiar situación es lo que denominan la «demanda endeudada». Es decir, todo aumento del endeudamiento viene necesariamente dado por un incremento del ahorro en el propio país o fuera del mismo. El cambio fundamental en los modelos macroeconómicos clásicos introducido aquí es el comportamiento de los ahorradores, que ahorran una proporción mayor de sus ingresos que los deudores. Esto hace que cuando los deudores tienen que reducir su consumo para hacer frente al pago de sus deudas, se produzca una contracción de la demanda agregada más grande de lo esperado. Y tal cosa conlleva que, al transferir recursos a los ahorradores, éstos tienen una mayor propensión a ahorrar, deprimiendo el consumo.

Este modelo permite predecir varias anomalías macroeconómicas. Por ejemplo, desde los años 80 ha venido aumentando el porcentaje de la renta total dominado por el 1 % más rico. Según este modelo, el aumento de la desigualdad traspasa rentas de deudores a ahorradores (típicamente individuos más ricos). Como los ahorradores ricos tienden a guardar una proporción más grande de sus ingresos, se genera un exceso de ahorro que presiona a la baja los tipos de interés. A su vez, la bajada de los tipos de interés fomenta más endeudamiento y más transferencias desde los deudores (pobres) a los ahorradores (ricos).

Algo parecido pasa con las políticas fiscales y el visible aumento de los niveles de endeudamiento de los gobiernos. Por ejemplo, mayores déficits tendrían que ir seguidos de aumentos de los tipos de interés. Sin embargo, dado que la perspectiva es que en algún

*«El endeudamiento estimula la demanda en el corto plazo, pero acaba siendo contractivo cuando hay que hacer frente al pago de intereses.»*

momento los gobiernos van a acabar subiendo los impuestos o reduciendo el consumo público para pagar la deuda, las políticas fiscales expansivas también acaban siendo contractivas. Lo esperable es que esos aumentos de impuestos recaigan principalmente sobre los deudores, lo que a su vez deprimirá la demanda

agregada y reducirá los tipos de interés. Es similar también a lo que sucede con las políticas monetarias expansivas, que potencian el endeudamiento a corto plazo: el endeudamiento estimula la demanda, pero acaba siendo contractivo cuando hay que hacer frente al pago de intereses. Al contraer los deudores su consumo o inversión para afrontar los pagos, y tener los ahorradores una mayor propensión a ahorrar, se produce otro exceso de ahorro que, a su vez, aumenta los fondos prestables y presiona a la baja el tipo de interés.

La conclusión fundamental es que las economías avanzadas parecen estar atrapadas en una situación de altos niveles de deuda y bajo crecimiento. El aumento por la deuda detectado aquí no se ha producido en el sector privado, sino en familias y gobiernos. Esto ha significado que los crecientes niveles de deuda y ahorro acompañados de la liberalización financiera desde los años 80 no se han traducido en un aumento de inversiones productivas. De hecho, como muestra la figura 2, la inversión en los diez países avanzados seleccionados ha caído significativamente desde los años 70, desde niveles cercanos al 30 % del PIB al actual 20-21 %. En parte, esto explica la caída de la productividad experimentada en los últimos cincuenta años. En el gráfico se ve cómo el crecimiento de la productividad total de los factores (PTF, o TFP en inglés), la verdadera medida en tecnología y eficiencia de una economía ha caído desde niveles superiores al 2 % en los años 60 y 70 a valores por debajo del 1 % recientemente.

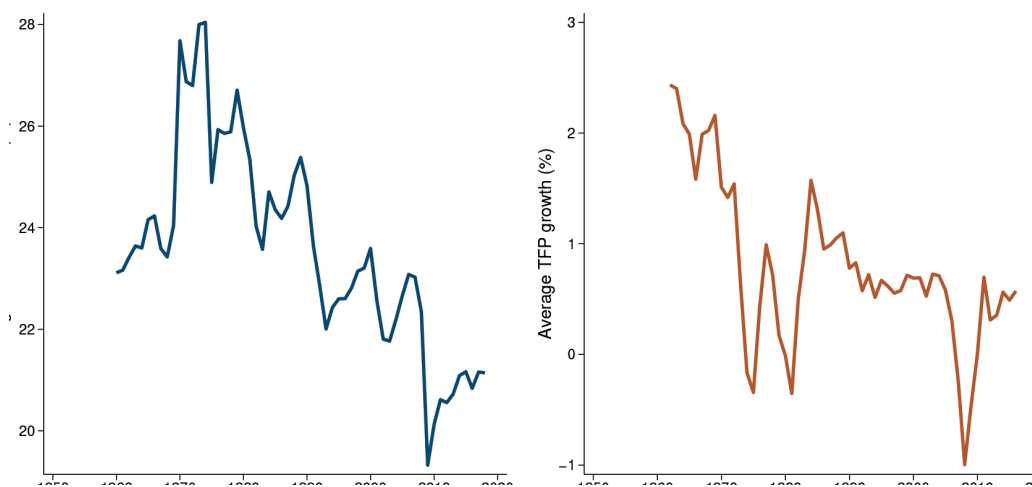


Figura 2. Declive secular de la inversión y crecimiento del PTF.

En este contexto, las políticas monetarias o fiscales tradicionales no hacen sino perpetuar esta trampa de la deuda con niveles de crecimiento mucho más bajos de lo esperado. Según el *paper* que comentamos, tal parece ser el horizonte de las políticas fiscales y monetarias expansivas usadas en este momento. Por tanto, la política macro debería desplazarse para atajar la causa real de la trampa de la liquidez, que no es otra que la desigualdad y, en el contexto internacional, el exceso de ahorro en algunas partes del mundo.

Por **Jordi Domènech**

## EL ASCENSO DE SAMSUNG

---

**Geoffrey Cain**, *Samsung Rising: The Inside Story of the South Korean Giant That Set Out to Beat Apple and Conquer Tech* («El ascenso de Samsung: La historia del gigante coreano que se propuso vencer a Apple y conquistar la tecnología»), Currency, 2020, 416 págs.

Por **Alberto Palacios Abad**

La historia de Samsung va ligada inherentemente a la historia de Corea del Sur. Geoffrey Cain, el autor del libro, traza en paralelo el desarrollo de un país y de una empresa que, en ocasiones, se fusionan sin saber dónde empieza uno y acaba otra. No es casualidad, por tanto, que Cain se refiera en numerosas ocasiones a Corea del Sur como la «república de Samsung». Y es que Samsung es un conglomerado multinacional con varias filiales en diversos campos. Samsung Electronics es la joya de la corona, la empresa tecnológica más grande del mundo, conocida globalmente por la fabricación de teléfonos móviles; sin embargo, otras filiales son también muy potentes en sus respectivos campos. Por ejemplo, Samsung Heavy Industries es la segunda constructora naval del mundo; Samsung Life Insurance es la decimocuarta aseguradora, Cheil Worldwide es la decimoquinta agencia publicitaria; Samsung Engineering y Samsung C&T son dos empresas situadas en el top 50 de mayores constructoras del mundo..., y tienen hasta una filial de parques de atracciones, Samsung Everland. Entre todas, contabilizan un 20 % de las exportaciones de Corea del Sur y un 17 % de su PIB.

Pero no es sólo por su importancia económica por lo que el autor insiste en que empresa y país son indisolubles: las conexiones políticas entre ambos han sido desde el principio un factor clave en su mutuo desarrollo. De hecho, es en la actualidad donde más claramente se pueden ver dichas conexiones. En abril de 2018, Park Geun-hye, expresidenta de Corea del Sur, fue condenada a veinticuatro años de cárcel por varios cargos de corrupción, abuso de poder y coerción, tras destaparse una trama que incluía grandes sobornos de conglomerados (entre ellos, Samsung) a cambio de favores políticos. En enero de 2020, se abrió un nuevo juicio, pues el Tribunal Supremo de Seúl argumentó que la sentencia de absolución por soborno debía ser revocada. Lee Jae-yong, el heredero del imperio Samsung, también fue condenado en 2017 a cinco años de cárcel por soborno, aunque posteriormente el Tribunal Supremo suspendió la sentencia y fue liberado.

Con un estilo periodístico, sencillo y entretenido, Cain presenta en el libro un relato detallado y minucioso de la evolución de Samsung, la pequeña empresa creada en los albores de la guerra civil que se ha convertido en uno de los conglomerados más importantes del mundo. Mediante entrevistas oficiales, fuentes internas y otros medios, el autor consigue realizar un mosaico de la cultura y el funcionamiento de esta gran empresa, con sus luces y sus sombras. En resumen, una historia muy completa que permite al lector hacerse la idea de cómo surge un gigante empresarial de este calibre y, a su vez, ayuda a entender mejor a un país tan complejo como Corea del Sur.

### Los inicios

En 1937, B. C. Lee era un joven procedente de la clase alta coreana que había estudiado Economía en Tokio durante algunos años, pero que había vuelto a su tierra natal, Corea,

por aquel entonces una colonia del Imperio japonés. Tras un tiempo estudiando el mercado, se decidió a abrir una empresa de exportación de alimentación a China y Manchuria, la zona del continente donde se encontraba la base del ejército japonés. A esta empresa la llamó Samsung Sanghoe, lo que se podría traducir como «Tienda tres estrellas». Lee era un admirador de las grandes empresas japonesas de aquella época, como Mitsubishi, caracterizadas por su longevidad, poder y tamaño. Estos conglomerados, llamados *zaibatsu* en japonés, extendían sus negocios por diversos sectores económicos y estaban controlados por dinastías familiares. Fueron su inspiración para lo que luego sería Samsung.

Tras la derrota en la Segunda Guerra Mundial, Corea se independizó de Japón y se dividió en dos, entre proestadounidenses y prosoviéticos/chinos; Corea del Sur y Corea del Norte, respectivamente. Al acabar la guerra de Corea en 1950, Lee empezó a estrechar lazos políticos con las élites del país, gracias a su pequeña fortuna y su sentido político. Eso le garantizó una de las pocas licencias gubernamentales para operar con países extranjeros, y comenzó a importar tecnología japonesa y alemana que le permitió montar sus primeras fábricas: una refinadora de azúcar y una hiladora textil. Lee ponía especial énfasis en la importancia de contratar a los individuos más leales y aptos para la empresa. El departamento de Recursos Humanos era el que marcaba el paso al resto de departamentos, pues seleccionaba y entrenaba a los candidatos que posteriormente llevarían las riendas de la compañía. Se dice que B. C. Lee asistió en persona a casi todas las entrevistas de candidatos durante su mandato (casi 100 000). Pocos años después, con los beneficios obtenidos, empezó a expandir su empresa hacia nuevos sectores, comprando otras empresas más pequeñas. Por ejemplo, se hizo con un banco, una aseguradora y la Universidad Sungkyunkwan. Al acabar la década de 1950, Lee ya era considerado el hombre más rico de Corea del Sur. Sin embargo, hay que tener en cuenta que Samsung no fue la única gran empresa que surgió en el país durante esos años copiando el estilo de los *zaibatsu* japoneses: otros grandes imperios familiares como LG o Hyundai también se forjaron en esa época. A estos grandes conglomerados empresariales los llamaron *chaebols*.

El golpe de Estado del general Park el 16 de mayo de 1961 puso fin a la segunda república surcoreana. Inmediatamente, el Estado nacionalizó los bancos en manos de los *chaebols*, ya que les daban demasiado poder financiero, e instó a una cooperación público-privada con el fin de que el país se desarrollase económicamente. Se impusieron cuotas de exportaciones y se animó a las empresas a competir para ver quién cumplía con los objetivos marcados por el Gobierno. Las más exitosas se llevaban permisos del régimen para expandirse a otros sectores. Samsung fue la encargada de construir una planta fertilizadora, pieza clave para el desarrollo agrícola del país. Así fue cómo Samsung aprovechó su buena relación con el régimen y se consolidó como uno de los conglomerados más importantes del país, abriendo filiales en diversos sectores de una economía en plena expansión.

### **El comienzo de la era tecnológica**

A finales de los 70, Lee Kun-hee, el tercer hijo de B. C. Lee, que ya empezaba a tener puestos de responsabilidad en la compañía familiar, vio la oportunidad de entrar en el mercado de los semiconductores. Se enteró de que una pequeña empresa coreana, que había empezado un negocio de semiconductores junto a unos socios estadounidenses, tenía problemas financieros. Sin embargo, los altos cargos de Samsung estaban en contra de la adquisición, pues creían que la industria de los semiconductores era muy volátil y requería demasiada inversión inicial para obtener beneficios a muy largo plazo. Lee Kun-hee, convencido de la futura importancia de los chips, financió la compra de la empresa con su propio dinero y la renombró como Samsung Semiconductor. En una época de inestabilidad en el país tras la muerte del general Park en 1979, asesinado por su jefe

de inteligencia, los nuevos negocios eran, sin duda, arriesgados. Por su parte, B. C. Lee aún no tenía claro si era buena idea adentrarse en el campo de los semiconductores. Tras una visita a los principales fabricantes de Estados Unidos, como IBM, GE o Hewlett-Packard, pensaba que ya iban demasiado tarde. Pero, durante el viaje de vuelta a casa, su hijo y la presión de Hyundai, que también acababa de entrar en el sector, lo convencieron. Y ahí comenzó una apuesta arriesgada y a largo plazo por la electrónica.

Pocos años más tarde, en 1987, el presidente y fundador de Samsung, B. C. Lee, muere de cáncer de pulmón. A los pocos minutos, el consejo de administración de la empresa se reúne y nombra a Lee Kun-hee nuevo presidente. El imperio de Samsung se divide en cuatro, a repartir entre los hijos, pero Lee Kun-hee se queda la mayor parte, incluida Samsung Electronics, la joya de la corona. En esa década, Samsung empieza a producir chips y piezas de productos para otras compañías, aunque también electrodomésticos como televisiones, microondas o teléfonos. Sin embargo, en este aspecto aún iban muy por detrás de sus principales competidores japoneses y americanos. Sus productos tenían poco éxito en el extranjero debido a la baja calidad y el feo diseño. Además, estos fallos venían agravados por una cultura corporativa muy jerárquica, cuasi religiosa. Samsung repartía un libro a cada empleado con la visión del nuevo presidente para la empresa. El libro, escrito por el mismo Lee Kun-hee, describía las ideas, directrices e incluso proverbios que debían guiar a la empresa hacia el futuro. Pero esto daba poca flexibilidad ante los imprevistos.

Por ello, a mediados de los 90, la dirección decidió que, para competir en el nuevo mercado global, la empresa tenía que modernizarse. Tan importante como la tecnología era el diseño del producto y el poder de la marca. Con esa intención, Samsung contrató a un nuevo equipo de diseño compuesto por extranjeros, una de las primeras ocasiones en que se incorporaron no coreanos a puestos de importancia. Éstos formaron el Innovative Design Laboratory de Samsung, un laboratorio que tenía como objetivo que los productos de la marca fuesen reconocibles por su diseño. También contrataron a un nuevo equipo de *marketing*, con tácticas mucho más agresivas que sus predecesores. Empezaron a anunciar sus productos en películas occidentales como Matrix y señalaron a Sony –la empresa japonesa que era la tecnológica más exitosa del momento, con productos tan famosos como la PlayStation o el *walkman*– como su máximo competidor. Es decir, Samsung dejó de centrarse en Corea para triunfar en todo el mundo.

En un inicio no fue sencillo, ya que muchos directivos de la compañía veían con recelo este giro modernizador. Los directivos de la vieja escuela llevaban trabajando la mayor parte de la vida en la empresa y estaban acostumbrados a hacer las cosas de una determinada manera. Los anuncios provocadores y el cambio de cultura socavaban sus valores tradicionales. Sin embargo, con este cambio de perspectiva, Samsung empezó a expandirse en los mercados internacionales y entró en el mercado de móviles de Estados Unidos y de Europa. Su principal competidor, Sony, empezó a temer por su posición privilegiada, ya que dependía de Samsung para producir una gran parte de las piezas de sus productos y, a la vez, competía con los productos manufacturados propiamente por la marca. Una de las grandes ventajas de la empresa coreana sobre sus competidores era que la mayoría de éstos le compraban piezas para fabricar sus productos. La apuesta a largo plazo por los semiconductores había dado sus frutos, y Samsung se había convertido en uno de los mayores productores de chips del mundo.

### **El duelo con Apple por la conquista del mundo**

En 2005, el presidente de la filial de semiconductores de Samsung se reunió en Palo Alto con Steve Jobs, el presidente de Apple, la compañía estadounidense que había triunfado en el mercado con su reproductor de música iPod y sus ordenadores. La reunión fue pro-

ductiva, ya que a Jobs le interesaba la eficiencia y ligereza que ofrecía la memoria *flash* de Samsung. El acuerdo convirtió a la empresa coreana en la proveedora de chips de Apple, y eso consolidó su dominio del mercado de semiconductores estadounidense.

Gracias a ese acuerdo, Apple consiguió la tecnología necesaria para estrenar el iPhone en 2007. El lanzamiento de este producto revolucionó el mercado de los *smartphones*, un sector que estaba empezando a crecer a una gran velocidad. En aquel momento había muchas empresas como BlackBerry, Motorola, HTC, Samsung o la propia Apple compitiendo por convertirse en el líder del sector. Durante los siguientes años, con los diferentes nuevos modelos de iPhone, cada vez iba quedando más claro que Apple era la empresa dominante. Se diferenciaba de sus competidores, que ofrecían al cliente un buen producto a buen precio, creando una imagen de marca que transmitiese una sensación de ser algo especial y diferente. No estaban comprando un producto, estaban comprando un concepto: «Think different» era su eslogan. A pesar de que sus precios eran significativamente más altos, esto no afectó negativamente a las ventas. Apple destinaba mucho dinero al *marketing* y al diseño. No tenía una gama muy variada de productos, pero los más destacados –el iPod, los ordenadores Mac y el iPhone– dominaban sus correspondientes mercados, de forma que Apple se convirtió en la empresa tecnológica de mayor éxito del mundo.

Samsung se dio cuenta de que el éxito de Apple eclipsaba a sus *smartphones* y de que sus beneficios en este sector se veían mermados ante la feroz competencia. En 2010, la dirección decidió que para revertir esa situación lo mejor era aprender del líder y aplicar sus estrategias. Con esta idea, Samsung creó la gama Galaxy, significativamente más caros que los demás modelos, pero con un diseño y una calidad muy cuidada, cuyo objetivo era competir directamente con los iPhone. Además, la estrategia de *marketing* cambió por completo para potenciar esa nueva rivalidad. Inspirándose en la exitosa campaña que Pepsi había hecho unos años antes contra Coca-Cola, el objetivo era diferenciarse del resto de empresas y ponerse al mismo nivel que Apple. Las campañas publicitarias, además de destacar las bondades del nuevo producto de Samsung, solían hacer referencias de manera directa a Apple para lanzar alguna pulla.

Esta nueva estrategia no gustó a Apple, como era de esperar. La empresa de Cupertino acudió a los tribunales de diferentes países acusando a Samsung de copiar sus productos y de violar las leyes de propiedad intelectual. Tras años de batallas legales, los tribunales dieron la razón a Apple en Estados Unidos, aunque fallaron en contra en otros países como Corea del Sur o Reino Unido. En 2018, las dos empresas llegaron a un acuerdo para finalizar los litigios legales, y Samsung compensó a Apple con 548 millones de dólares. Sin embargo, la estrategia de Samsung había tenido éxito: en 2013, ya se había convertido en el mayor productor de *smartphones* del mundo. La conquista de los mercados occidentales se vio reflejada en dos campañas publicitarias que se hicieron virales. Una fue el estreno en exclusiva del nuevo disco de Jay-Z –«Magna Carta... Holy Grail»– en los dispositivos Samsung. Aquellos individuos que poseían uno pudieron descargarse el álbum gratuitamente antes de que saliese a la venta. La otra fue el famoso *selfie* que Ellen DeGeneres se tomó en la gala de los Oscars de 2014 con numerosas celebridades de Hollywood, que batió el récord de retuits en Twitter, con más de un millón en sólo cuarenta minutos. El móvil, no fue casualidad, era un Samsung Galaxy que la empresa había regalado a la presentadora para que se sacase una foto en la gala y la subiese a las redes sociales. La magnitud del éxito fue totalmente inesperada.

No obstante, Samsung no ha estado exenta de polémicas en la última década. En agosto de 2016, varios usuarios informaron de que su nuevo Galaxy Note 7 les había explotado de manera repentina. En un principio, la empresa creyó que se trataba de un fallo de unos pocos dispositivos, pero, al seguir recibiendo miles de quejas, retiraron el modelo a los

pocos días. Además del coste económico de tener que reemplazar todos esos móviles ya producidos, la imagen de Samsung se vio gravemente dañada. Pese a todo, el mayor problema al que se ha enfrentado la empresa es al que se hacía mención en la introducción de este texto: aunque se trata de un conglomerado multinacional y moderno, su control siempre ha estado en las manos de la familia Lee, y no quieren que cambie. El traspaso del poder de Lee Kun-hee a su hijo Lee Jae-yong no está siendo fácil, y para favorecerlo se han valido, según el juez, de sobornos a dirigentes políticos surcoreanos. Las repercusiones de este caso, que ha dejado a Park Geun-hye, expresidenta de Corea del Sur, en la cárcel, han sido fundamentales tanto en el escenario político del país asiático como en el mundo. Sin embargo, y a pesar de todas estas controversias, a mitad de 2017 Samsung superó a Apple como la empresa tecnológica con mayores beneficios del mundo. En la actualidad, las dos siguen compitiendo por el primer puesto, que por ahora vuelve a ser de Apple.

Geoffrey Cain nos muestra en este libro las luces y sombras de Samsung. Es la historia de una empresa creada hace más de 80 años como distribuidora de alimentación en una Corea bajo el yugo japonés que ha logrado convertirse en uno de los mayores gigantes tecnológicos multinacionales gracias a una estrategia a largo plazo basada en la innovación. Pero también es la historia de una empresa ligada casi desde el principio a los poderes políticos de su país, que se ha valido de la ayuda del Estado para entrar en nuevos sectores con poca competencia y aprovechando esas conexiones para obtener privilegios a los que casi ninguna otra empresa podía optar. En resumen, una historia fascinante que puede servir como aprendizaje a muchas otras empresas.

\* \* \*

**Geoffrey Cain** ha sido corresponsal en Asia para *The Economist*, *The Wall Street Journal*, *Time*, *The New Republic* y otros medios. Estudió en la Escuela de Estudios Africanos y Orientales en Londres y en la Universidad George Washington de EE UU. Es miembro del Council of Foreign Relations.

Reseña de **Alberto Palacios Abad**, doctorando y profesor del Departamento de Ciencias Sociales en la Universidad Carlos III de Madrid. Anteriormente, cursó el máster en Desarrollo y Crecimiento Económico por la Universidad Carlos III de Madrid y la Universidad de Lund.

## EL TRIUNFO DE LA INJUSTICIA

---

**Emmanuel Saez y Gabriel Zucman**, *The Triumph of Injustice: How the Rich Dodge Taxes and How to Make Them Pay* («El triunfo de la injusticia: cómo los ricos esquivan los impuestos y les hacen pagarlos»), Editorial Norton, 2020, 232 págs.

Por **Jorge Díaz Lanchas**

Las fallas fiscales cada vez más evidentes del proceso globalizador y la desigualdad creciente y rampante que están padeciendo las economías avanzadas desde la década de los años 80 necesitan respuesta de los gobiernos nacionales. Una respuesta que articule una serie de políticas económicas sustentadas en la evidencia empírica y que consiga escapar de sesgos ideológicos. Pero, para que esta actuación tenga lugar, se requieren multitud de datos que nos muestren patrones y tendencias acerca de los diferentes fenómenos que pretendemos atajar y, especialmente, que sean entendibles por una amplia mayoría de la población. Con estos objetivos, los economistas Emmanuel Saez y Gabriel Zucman han saltado al debate internacional con este nuevo libro, que no dejará indiferente al lector.

Se trata de un libro directo y divulgativo, que parte de la teoría económica para explicarla intuitivamente y darle aplicación y visualización a través de multitud de gráficos. El esfuerzo es tal que los autores se atreven con temas que van desde la pura teoría de la imposición fiscal o la economía política de la globalización, hasta la historia económica y política de la fiscalidad. Incluso, muy elocuentemente, llegan a tratar la propia historia de las ideas económicas y cómo éstas se ven encorsetadas y configuradas por las ideologías que dominan en cada momento. Todo ello en un libro que, además, permite seguir con facilidad parte de las disyuntivas políticas a las que se enfrenta la globalización del siglo XXI.

A la hora de ejecutar el guión del libro, se aprecia que los autores tienen claros sus objetivos desde el principio. Buscan proponer una reforma fiscal que permita el fortalecimiento del estado de bienestar y ataque de forma directa las desigualdades actuales. Una desigualdad que no sólo está dañando la estructura económica de los países, sino que, argumentan, erosiona las democracias nacionales, especialmente en el caso de Estados Unidos. A primera vista, proponer una nueva reforma fiscal para EE UU no resultaría novedoso en sí mismo; sin embargo, consiguen llevar la propuesta a otro nivel, enmarcándola dentro de nueva evidencia empírica, con un análisis concienzudo y minucioso de las fallas impositivas que existen en el actual sistema fiscal, no sólo estadounidense sino también de otras economías avanzadas, y todo ello acompañado de la estructura de ingresos y gastos que se derivarían de tal reforma. En otras palabras, el paquete que plantean Saez y Zucman es, cuanto menos, sugerente, y su desarrollo resulta aún más efectivo.

### Un cóctel para la regresividad fiscal

Para llevar a cabo su cometido necesitan, primero, mostrar de qué están hablando y qué problemas padece la economía. Así, el libro empieza explicando las diferentes medidas de renta, fiscalidad e impuestos que existen en la economía estadounidense, para posteriormente arrojar luz sobre los impuestos que pagan los distintos grupos sociales. Si se quiere hacer una reforma, primero se han de analizar los problemas del sistema fiscal y cómo ha ido evolucionando éste a lo largo de las décadas. Es aquí donde entra la primera novedad

del análisis. A razón de los trabajos de investigación que han desarrollado durante años, Saez y Zucman elaboran una base de datos única para EE UU, con la que consiguen detectar las rentas de capital y salariales de los individuos, así como la estructura de impuestos que paga cada uno de ellos, teniendo en cuenta no sólo los grandes impuestos nacionales sino también las tasas y gravámenes locales. Gracias a ello, consiguen plasmar un resultado demoledor para la progresividad fiscal del país. En 2018, la tasa impositiva efectiva total que pagaron los 400 estadounidenses más ricos (multimillonarios) se encuentra por debajo de la tasa fiscal efectiva que padece la clase trabajadora. En concreto, los multimillonarios llegan a pagar, de media, una tasa impositiva efectiva del 23 %, frente al 25-30 % de la clase trabajadora. *De facto*, esto supone romper con la progresividad del sistema, convirtiéndolo en un sistema totalmente regresivo. Y lo que es casi peor: Estados Unidos ha pasado de ser el país pionero y ejemplar entre 1936-1980 en cuanto a progresividad fiscal se refiere, a ser el más regresivo de las economías avanzadas. Por ello, no es de extrañar que la desigualdad en riqueza se haya disparado, pues la concentración de riqueza en el 1 % más rico ha pasado de representar menos del 5 % en 1980 a alcanzar valores cercanos al 35 % en la actualidad.

Esta inconsistencia fiscal surge una vez tenemos en cuenta todos los impuestos que paga un individuo. Es decir, impuestos al consumo, a la propiedad, a la renta, cotizaciones sociales (*payroll taxes*) e impuesto de sociedades, aparte de impuestos estatales y tasas locales. Pero habría que incluir un gravamen más: el seguro de salud, que desde 2010 resulta obligatorio. Como argumentan los autores, este seguro de salud es, en términos efectivos, un impuesto que pagan los trabajadores, pues sólo una parte es sufragada por la empresa mientras que el resto va a cuenta del propio trabajador, lo que reduce su salario final. Bien es cierto que existe un debate en estos momentos acerca de los porcentajes efectivos de progresividad fiscal que calculan Saez y Zucman, pues la polémica se encuentra en los supuestos a la hora de imputar gravámenes a cada individuo. Pero, si dejamos esto para el debate académico, lo relevante es la caída brusca y marcada que ha padecido el sistema fiscal de EE UU desde la década de los 50 hasta la actualidad; una caída que tiene lugar tanto en los tipos impositivos efectivos como en los formales, lo que irremediamente nos obliga a analizar los mecanismos que estarían detrás de esta dinámica.

Para entenderla, en primer lugar, tenemos que conocer la distribución de impuestos en las rentas individuales de los estadounidenses. Así, haciendo *zoom* en esos impuestos, vemos que aquellos pertenecientes a la *working class* y clases de renta media-baja, pagan un mayor porcentaje sobre su renta en impuestos ligados al consumo y a las cotizaciones sociales. Sin embargo, según vamos subiendo en la escala de rentas, los individuos pertenecientes a las clases altas y muy altas contribuyen en una mayor proporción a través de los impuestos de la renta, de la propiedad, algunos estatales y, particularmente, en el impuesto de sociedades. Entre medias de estos dos tipos de grupos sociales, las rentas medias centrarían una buena parte de sus costes fiscales en el impuesto de la renta, las cotizaciones sociales y el seguro de salud, que constituye un elevado porcentaje de la renta final disponible.

Es en esta distribución donde se encuentra una de las raíces de la regresividad fiscal de EE UU. Por un lado, la clase trabajadora dedica buena parte de sus ingresos al pago de impuestos regresivos, como el consumo y las cotizaciones, las cuales además han crecido en un entorno de bajada del salario mínimo en términos reales. De hecho, el impuesto del valor añadido se centra más, proporcionalmente, en la imposición sobre bienes y productos, que en los servicios. Si tenemos en cuenta que las economías se han ido reorientando a los servicios en detrimento de los bienes manufacturados, cabe esperar que una mayor imposición sobre bienes genere desventajas para los individuos de rentas bajas, quienes dedican una mayor parte de sus ingresos a la compra de éstos y no tanto a servicios.

Por su parte, las clases altas y muy altas concentran su pago de impuestos en tasas que formalmente han bajado sus tipos desde la década de los años 50. Así, el impuesto de la renta y el de la propiedad han reducido su incidencia formal, al pasar de tipos máximos de alrededor del 60 % a quedar por debajo del 40 %. No sólo esto, si no que la composición de las rentas de estos individuos ha ido cambiando desde los años 80 hasta la actualidad. Anteriormente, buena parte provenía de rentas salariales, pero éstas han disminuido su proporción en beneficio de las rentas del capital, que están sujetas a un tipo formal menor y, a su vez, tienen mayor capacidad para moverse internacionalmente y tributar en otros lugares con menor imposición. La misma dinámica se reproduce con el impuesto de sociedades, pues éste ha visto desplomarse sus tasas formales de imposición, llegando a alcanzar tipos por debajo del 20 % con la última reforma fiscal de la Administración Trump. Una menor imposición formal repercute directamente en la proporción de impuestos que las clases altas y muy altas han de dedicar al pago del impuesto de sociedades, ya que en estos grupos buena parte de la riqueza tiene la forma de rentas de capital dentro de la empresa. Si desean reducir su tributación fiscal, tan sólo han de mantener una mayor proporción de su riqueza en activos dentro de la empresa (acciones, bonos, participaciones, etc.), que, en el mejor de los casos, estará sujeta a los tipos fijos de las rentas de capital. De hecho, con esta posibilidad de alterar la composición de la renta que tiene las rentas altas y no la *working class*, se genera una paradoja según la cual la mayor parte de los ingresos fiscales de EE UU provienen de las figuras impositivas que gravan las rentas salariales y no las rentas de capital. Por tanto, las clases trabajadoras contribuyen al fisco comparativamente más que las altas.

### **Incongruencias fiscales**

Estas incongruencias conducen a nuestros autores a revisar la historia del proceso de diseño de impuestos en EE UU a lo largo del siglo xx. Tal y como observan, el sistema sentó sus raíces en los años 20, en un momento en el que tanto la movilidad del capital como las posibilidades para evadir impuestos eran menores. Además, la imposición sobre el consumo, la renta y la fiscalidad empresarial se basaron en aquellos sectores existentes en la época, de acuerdo con la información y mentalidad existentes por entonces. Sin embargo, multitud de actividades y retos han ido apareciendo posteriormente, de ahí que los sistemas fiscales actuales, no sólo el estadounidense, necesiten una reforma estructural que englobe a los nuevos sectores, los cambios en las bases impositivas y, especialmente, las dinámicas de la globalización financiera.

Pues esto no acaba aquí, sino que las incongruencias fiscales se han visto recrudescidas con la llegada de la integración financiera internacional a partir de los años 80. Complementariamente, apareció todo un sector de actividades jurídico-fiscales dedicado a la evasión de impuestos. Tal ha sido el impacto de estas actividades que, cuando nos fijamos en impuestos como, por ejemplo, el de sociedades, vemos que éste ha reducido drásticamente su recaudación. Este patrón no responde únicamente a las caídas formales de los tipos sino, más marcadamente, a la menor efectividad del propio impuesto. Y es que las numerosas desgravaciones, así como la apertura de fronteras a la movilidad del capital, han generado un espiral de elusiones fiscales y competencia a la baja que han acabado dañando a la estructura recaudatoria en el conjunto de los países avanzados. En otras palabras, toda una red de artimañas fiscales y operaciones intraempresa basadas en la compraventa de operaciones entre matrices y filiales ha permitido que cada vez una parte mayor de los beneficios empresariales se declare en paraísos fiscales o en países con mayor laxitud fiscal. Este desvío de recursos supone menores ingresos para los países, sin haber conseguido con ello generar valor añadido, inversión física o empleo. Como plantean Saez y Zucman, bien parecería que esta dinámica cuenta con defensores que aluden a que la competencia y elusión fiscales son

dos fenómenos íntimamente ligados a la globalización y que, por tanto, resultan imparables. Sin embargo, los autores consideran que no hay nada inherente en el proceso globalizador que genere tal carrera fiscal; es más, ésta podría verse contrarrestada con las oportunas medidas políticas, como veremos más adelante.

Con todo, el cóctel de la regresividad fiscal aún no estaría completado, sino que no podría haberse desarrollado de no entrar en escena un elemento diferenciador de épocas anteriores: la ideología. A diferencia de las ideas sostenidas entre las décadas de los 30 y los 60, en las que el marco regulatorio y fiscal, pese a sus fallos de diseño, perseguía criterios de justicia social, así como menores niveles de desigualdad, Zucman y Saez consideran que la ideología desde los años 80 ha sido determinante en la evolución mostrada por las dinámicas fiscales. En concreto, muestran que las bajadas de tipos impositivos y las reformas fiscales desde entonces en adelante, en particular las de Reagan en 1986, responden a criterios puramente ideológicos, enmarcados dentro de retóricas políticas que aluden a una teoría económica que poco se corresponde con lo que la literatura científica ha venido desarrollando. Como plasman a lo largo del libro, existen multitud de creencias en el debate público que se fundamentan en sesgos ideológicos, y no en evidencia empírica. Si la ideología y las campañas mediáticas consiguen que el debate político discurra de acuerdo con tales sesgos o formas de pensamiento, la implementación posterior de ciertas reformas fiscales resulta mucho más fácil que si únicamente se basase en criterios técnicos. Ejemplos de estas creencias ideológicas los encontraríamos en los argumentos esgrimidos por los defensores de la Curva de Laffer; o aquellos concernientes a la imposibilidad de aplicar tipos progresivos a las rentas del capital; o incluso los complacientes con la competencia y evasión fiscales dentro del proceso globalizador. La conjunción de estos y otros argumentos ha establecido los fundamentos ideológicos de las reformas fiscales en EE UU; pero que haya sido así hasta la fecha no quiere decir que otros principios ideológicos no puedan conformar y establecer las futuras reformas fiscales. Es en este punto donde entra la reforma fiscal que proponen los autores.

### **Por un nuevo estado del bienestar**

Para poder proponer cambios en las políticas que conformarían un nuevo estado del bienestar en el siglo XXI, primero se han de establecer las bases sobre las que se financiarían los nuevos programas. Ya hemos visto que, en el caso de EE UU, la desigualdad es galopante; la distribución de impuestos es injusta y sesgada hacia la tributación salarial de las rentas medias y medias-bajas, y en beneficio de la tributación empresarial y de las rentas del capital. Por tanto, una reforma fiscal ha de suplir estas fallas de eficiencia y equidad, aparte de ensanchar las bases impositivas.

Nuestros autores articulan su propuesta fiscal de acuerdo con tres objetivos. Éstos son: reconciliar la justicia fiscal con el proceso globalizador, mejorar la tributación de las rentas altas y, en general, eliminar la estructura impositiva de ciertas figuras distorsionantes, proponiendo a su vez cambios sustanciales. Todo ello, además, con el mayor nivel de transparencia y rigor posible, pues llegan a diseñar una web con herramientas interactivas, [TaxJusticeNow.org](http://TaxJusticeNow.org), para la que el lector interesado pueda entender de una mejor manera cómo ha evolucionado el sistema impositivo estadounidense y simular sus propias reformas fiscales.

Con el primer objetivo, se pretende que la globalización no sea la excusa para favorecer una competencia que potencie la existencia de agujeros fiscales. Para ello proponen un impuesto de sociedades con un mínimo del 30 % para EE UU, pero que internacionalmente alcanzaría el 25 %. Esta novedad implica que este impuesto no sólo se pagaría en el país en el que está registrada la empresa matriz o filial, sino que se tendría en cuenta

el total de actividad que desarrolla en el mundo. Así, si determinada empresa tributa en un país con un menor tipo, EE UU debería de cargar en el impuesto de sociedades la diferencia que reste hasta llegar a ese 25 %. Los dos autores piensan que esta medida se puede llevar a cabo de forma unilateral por parte de países desarrollados sin necesidad de recurrir a acuerdos multilaterales. Aun así, sostienen que los asuntos fiscales deberían de incorporarse a los tratados y acuerdos comerciales para favorecer la cooperación entre países. De hecho, llegan a plantear que el método sea a través de acuerdos explícitos para establecer condiciones fiscales previas a la liberalización comercial con las que incluso se llegue a imponer sanciones a los paraísos fiscales.

El segundo objetivo persigue atajar las fallas impositivas de las rentas altas. Si bien no es fácil disponer de la información necesaria acerca de las rentas de los individuos de este grupo social y del lugar dónde las declaran, Saez y Zucman sugieren que la disponibilidad de datos y de instituciones con acceso a ellos ha mejorado mucho en los últimos años, de modo que se podría potenciar el uso de esta información para desarrollar mejores sistemas fiscales. Gracias a esto, se podría implementar un impuesto sobre la riqueza, más amplio que el del patrimonio, que gravase no sólo las rentas salariales sino, en particular, las rentas del capital. Este impuesto no tendría fines únicamente recaudatorios, sino de penalización al exceso de acumulación de riqueza, que consideran un fallo de mercado. Su estructura se dividiría en dos tipos marginales: uno del 2 % para umbrales de riqueza por encima de los 50 millones de dólares estadounidenses, y otro tipo del 3,5 % para los que superen los 1000 millones. Complementariamente, se tendría que potenciar el poder recaudatorio del impuesto de la renta hasta tipos del 60 %, como ha sucedido en décadas anteriores, a la vez que se deberían incorporar en el cálculo también las rentas del capital, no sólo las salariales. Con estos cambios en el impuesto de la renta y en el de sociedad, junto con la creación del impuesto de la riqueza, nuestros autores estiman que la recaudación fiscal en EE UU aumentaría en más de un 4 % sobre el PIB.

Por último, tenemos el tercer pilar de su propuesta: la reforma del estado del bienestar. Su espíritu persigue eliminar aquellas figuras fiscales regresivas y crear una nueva que financie generosas partidas de gasto. En este sentido, plantean que se eliminen los impuestos al consumo (*sales taxes*) que sean diferentes al impuesto del valor añadido. Aparte, las cotizaciones sociales se tendrían que reducir, mientras que las tarifas (aranceles) aplicadas por Trump deberían desaparecer. Obviamente, esto implicaría menores niveles de recaudación. Y, para suplir este menor ingreso, formulan un nuevo impuesto, al que llaman «impuesto del ingreso nacional» (*national income tax*), que adquiriría la forma de un impuesto de tipo único del 6 %, calculado sobre una base impositiva amplia conformada por los elementos del ingreso nacional, es decir, todos los costes laborales, los intereses del capital, los beneficios empresariales y los dividendos provenientes del extranjero. Con esta nueva imposición confían en alcanzar una recaudación cercana al 5,5 % del PIB, lo que compensaría las pérdidas por la eliminación de otras figuras fiscales.

Una vez tenemos el cómputo de los ingresos potenciales, es hora de pasar a las nuevas partidas de gasto. Como hemos indicado, el seguro de salud supone en términos efectivos un impuesto a las clases medias y bajas, por lo que Saez y Zucman plantean una serie de transferencias económicas directas (alrededor de 8000 dólares al año) con las que se cubriría la parte del seguro que pagan los trabajadores actualmente asegurados y los no asegurados. Siguiendo con esto y para aliviar las cargas de las clases bajas, la educación primaria, infantil y las guarderías deberían ser cubiertas íntegramente por partidas de fondos públicos. Finalmente, la educación pública superior debería ser factible para quien desee acceder a ella, por lo que las tasas universitarias también tendrían que ser totalmente gratuitas. Todas estas partidas tendrían un gasto que representaría el 9,8 % del PIB, que se podría equilibrar fácilmente con los cambios en ingresos comentados anteriormente.

Como vemos, esta reforma fiscal viene acompañada de un gran detalle de cálculos y sugerencias. Es ambiciosa, pero no irrealizable. De hecho, su fortaleza estriba en su realismo y, especialmente, en su intento por dar una visión alternativa al núcleo de pensamiento político-económico asentado desde los años 80. Pero quizá más importante sea su doble objetivo de corregir una regresividad fiscal rampante y dañina, a la vez que se atajan las fallas fiscales que han surgido en el seno del proceso globalizador. Todo ello con la esperanza de fortalecer y corregir los errores y carencias del estado del bienestar del siglo xx, que se ha de reformular si quiere sobrevivir a los vaivenes del siglo xxi y que siente las bases de un nuevo contrato social. Es ésta por encima de todas la gran aportación de Emmanuel Saez y Gabriel Zucman al debate internacional.

\* \* \*

**Emmanuel Saez** es catedrático de Economía en la Universidad de California Berkeley y director del Center for Equitable Growth. Es autor de multitud de artículos científicos sobre desigualdad, imposición óptima y macroeconomía. Junto con Thomas Piketty y Camille Landais, publicó *Pour une Révolution Fiscale: Un Impôt sur le Revenu pour le xxième Siècle* (Le Seuil, 2011), y es además uno de los autores del *World Economic Report 2018* (Harvard University Press, 2018). **Gabriel Zucman** es catedrático asociado de Economía en la misma universidad. Investigador especializado en imposición y fiscalidad, globalización y desigualdad, ha publicado múltiples artículos científicos. Además, en 2015 publicó su primer libro, titulado *The Hidden Wealth of Nations* (University of Chicago Press, 2015).

Reseña de **Jorge Díaz Lanchas**, investigador en organismos internacionales y profesor en la Universidad Loyola Andalucía.

**ODLI. N.º 88-89, Julio-Agosto 2020**

**IDEAS DE INTERÉS**

**1. LO QUE YA SE PUEDE DECIR DE LA ECONOMÍA DE LA COVID-19.**

- Autor: Joshua Gans.
- Comentario: Francesc Trillas.

**2. AVANCES PARA EL SOLDADO DEL FUTURO.**

- Autor: U.S Army CCDC Army Research Laboratory.
- Comentario: Gloria Álvarez Hernández.

**3. MÁS ALLÁ DEL SUPERORGANISMO.**

- Autor: N. J. Hagens.
- Comentario: Xavier Massa.

**4. LAS CONSECUENCIAS ECONÓMICAS DE LA DESPOBLACIÓN.**

- Autor: Charles I. Jones.
- Comentario: Jordi Domènech.

**5. EL POSO DEL COMUNISMO EN EL ESTE DE EUROPA**

- Autores: Nicola Fuchs-Schündeln y Mathias Schündeln.
- Comentario: Francesc Trillas.

**6. BLOCKCHAIN APLICADO A LA SEGURIDAD DE ENJAMBRES DE ROBOTS**

- Autores: Volker Strobel, Eduardo Castelló y Marco Dorigo.
- Comentario: José Balsa Barreiro.

**7. EL EXCESO DE AHORRO DE LOS RICOS SE TRADUCE EN ENDEUDAMIENTO DEL RESTO.**

- Autores: Atif Mía, Ludwig Straub y Amir Sufi.
- Comentario: Jordi Domènech.

**8. QUÉ PASA CUANDO SE DESCUBRE QUE LAS NOTICIAS SON FALSAS.**

- Autores: Óscar Barrera, Ekaterina Zhuravskaya, Sergei Guriev y Emeric Henry.
- Comentario: Francesc Trillas.

**LIBROS**

- *Radical Unertainty*, de **John Kay** y **Mervyn King**.
- *Human Compatible: AI and the Problem of Control*, de **Stuart Russell**.
- *Left to their Own Devices. How Digital Natives are Reshaping the American Dream*, de **Julie M. Albright**.
- *Narrative Economics: How Stories Go Viral and Drive Major Economic Events*, de **Robert J. Shiller**.

**ODLI. N.º 87, Junio 2020**

**IDEAS DE INTERÉS**

**1. EVITAR LAS RECESIONES A TODA COSTA.**

- Autores: Òscar Jordà, Moritz Schularick y Alan M. Taylor.
- Comentario: Jordi Domènech.

**2. EL ESTABLECIMIENTO DE NUEVAS FRONTERAS REDUCE EL COMERCIO Y EL BIENESTAR.**

- Autores: David Comerford y José V. Rodríguez-Mora.
- Comentario: Francesc Trillas.

**3. LAS TECNOLOGÍAS DIGITALES ANTICIPAN NUEVAS CONDICIONES DE TRABAJO.**

- Autores: Eleonora Peruffo, Ricardo Rodríguez Contreras, Irene Mandl y Martina Bisello.
- Comentario: Gloria Álvarez Hernández.

**4. ECONOMÍA CIRCULAR EN EL SECTOR DE LA MODA.**

- Autor: Frost & Sullivan.
- Comentario: Gloria Álvarez Hernández.

**LIBROS**

- *A world without work. Technology, Automation and How We Should Respond*, de **Daniel Susskind**.
- *Extra Time: 10 lessons for an Ageing World*, de **Camilla Cavendish**.

**ODLI. N.º 86, Mayo 2020**

**IDEAS DE INTERÉS**

**1. HELICÓPTERO MONETARIO: LAS IDEAS VUELAN.**

- Autor: Jordi Galí.
- Comentario: Francesc Trillas.

**2. LAS PARADOJAS DE LAS CULTURAS INNOVADORAS.**

- Autor: Gary P. Pisano.
- Comentario: Gloria Álvarez Hernández.

**3. CÓMO HACER QUE UN GRUPO DE ROBOTS COOPEREN DE FORMA SEGURA.**

- Autores: Eduardo Castelló Ferrer, Thomas Hardjono, Marco Dorigo y Alex Sandy Pentland.
- Comentario: José Balsa Barreiro.

**4. LA REVOLUCIÓN DIGITAL Y LA EXPORTACIÓN DE SERVICIOS.**

- Autores: Richard Baldwin y Rickard Forslid.
- Comentario: Jordi Domènech.

**LIBROS**

- *Good Economics for Hard Times*, de **Abhijit V. Banerjee** y **Esther Duflo**.
- *The Far Right Today*, de **Cas Mudde**.

**ODLI. N.º 85, Abril 2020**

**IDEAS DE INTERÉS**

**1. EL NUEVO MARKETING CHINO**

- Autor: Kimberly A. Whitler.
- Comentario: Gloria Álvarez.

**2. ELECCIONES EN EE UU: ESCASO IMPACTO DE LA INJERENCIA RUSA EN TWITTER**

- Autores: Christopher A. Bail, Brian Guay, Emily Maloney, Aidan Combs, D. Sunshine Hillygus, Friedolin Merhout, Deen Freelon, and Alexander Volfovsky.
- Comentario: José Balsa Barreiro.

**3. DINAMARCA: COSTES NULOS PARA LAS EMPRESAS DE UNAS POLÍTICAS DE MATERNIDAD GENEROSAS**

- Autores: Anne A. Brenøe, Serena P. Cnaan, Nikolaj A. Harmon y Heather N. Royer.
- Comentario: Jordi Domènech.

**4. INCERTIDUMBRE EN EL DISEÑO DE POLÍTICAS MEDIOAMBIENTALES ÓPTIMAS**

- Autora: Lint Barrage.
- Comentario: Francesc Trillas.

**LIBROS**

- *The Great Reversal: How America Gave Up On Free Market*, de **Thomas Phillipon**.
- *The Third Pillar – How Markets and the State Leave the Community Behind*, de **Raghuram Rajan**.



