



# Observatorio de las Ideas

REVISTA DE IDEAS

EJEMPLAR EDITADO PARA

**Cortesía del Editor**

Nº97 - ABRIL 2021



---

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:

Suzanne Berger destruye algunas de las ideas asentadas sobre la robotización de las fábricas y servicios en EE UU para descubrir que no es tanta y proponer un impulso público a la misma que permita un salto en la productividad. Quizá la robotización se vea impulsada por la pandemia. A propósito de ésta, y de nuevo en contra de lo que se suele afirmar, Angus Deaton documenta que el hecho de que haya menos muertes por la COVID-19 en los países más pobres les ha permitido caer menos que los ricos en términos económicos.

Como tercera idea, recogemos un análisis sobre el papel de las comunidades energéticas para llegar a un modelo limpio y distribuido. Finalmente, también en contra lo que se suele mantener, nuestro cuarto artículo defiende que, más que ante movimientos populistas, estamos ante el influjo del nativismo y del autoritarismo.

Charles Goodhart y Manoj Pradhan han escrito un libro desafiante. El envejecimiento demográfico, sobre todo con la llegada de los *babyboomers* a la jubilación, va a generar, entre otros efectos, inflación y menores ingresos públicos, a lo que los gobiernos habrán de responder con medidas nada evidentes.

Finalmente, reseñamos un libro de Tom Burgis, entre reportaje y análisis, sobre cómo la corrupción y el dinero negro están creciendo y se están adueñando del mundo.

Espero que estos temas le interesen y le hagan reflexionar sobre cuestiones o desde ángulos no abordados anteriormente.

Con mis mejores saludos, cúidese.

**Andrés Ortega**

*Director*





### | IDEAS DE INTERÉS |

#### ROBOTS EN LAS FÁBRICAS DE EE UU: NO TANTOS

**Publicación:** «Manufacturing in America: A View from the Field», de **Suzanne Berger** (y el equipo de investigación del Instituto MIT Ohio).

**Síntesis:** *Aunque sorprenda, parece que los robots no han llegado tanto a las fábricas de EE UU. Para difundir la tecnología, hace falta un círculo virtuoso que empiece por pedidos y contratos de las administraciones públicas y grandes empresas, que lleve a la compra de nuevas tecnologías y a su integración en los procesos de fabricación, con nuevas habilidades y nueva formación específicas. Se debe reconstruir un ecosistema que proporcione recursos no sólo a las grandes empresas, sino también a las pymes, y así reducir su brecha de productividad.*

#### LOS PAÍSES MÁS RICOS PIERDEN PESO ECONÓMICO RELATIVO POR LA PANDEMIA

**Publicación:** «COVID-19 and Global Income Inequality», de **Angus Deaton**.

**Síntesis:** *Los países pobres han sufrido por la pandemia menos muertes en términos relativos que los ricos. Ello les ha permitido una menor caída económica en 2020, ya que los datos desmienten la existencia de un dilema entre vidas y economía. Los países con menos muertes por COVID crecieron más el año pasado.*

#### LAS COMUNIDADES ENERGÉTICAS COMO MODELO ENERGÉTICO LIMPIO Y DISTRIBUIDO

**Publicación:** «Regulatory Challenges and Opportunities for Collective Renewable Energy Prosumers in the EU», de **Inês Campos, Guilherme Pontes Luz, Esther Marín-González, Swantje Gahrs, Stephen Hall y Holstenkamp Lars**.

**Síntesis:** *La transición energética hacia un modelo dominado por tecnologías limpias y distribuido implica la activación de la figura del consumidor. Este prosumidor requiere de esquemas comunitarios que le faciliten el cambio y que ayuden a solucionar los problemas de la atomización y la complejidad del sector energético. Las comunidades energéticas se presentan como elemento dinamizador de un nuevo modelo energético distribuido.*

#### NATIVISMO Y AUTORITARISMO, MÁS QUE POPULISMO

**Publicación:** «The Myth of Global Populism», de **David Art**.

**Síntesis:** *La obsesión por el populismo no debería ocultar la fuerza y la gravedad del nativismo y del autoritarismo de algunos de los movimientos así llamados.*



**Observatorio de las Ideas**  
REVISTA DE IDEAS

**| LIBROS |**

**LA GRAN REVERSIÓN DEMOGRÁFICA**

*The Great Demographic Reversal: Ageing Societies, Waning Inequality and an Inflation Revival,*  
de **Charles Goodhart** y **Manoj Pradhan**.

**EL DINERO NUNCA ES SUFICIENTE**

*Kleptopia: How Dirty Money is Conquering the World,* de **Tom Burgis**.

## ROBOTS EN LAS FÁBRICAS DE EE UU: NO TANTOS

- **Publicación:** «Manufacturing in America: A View from the Field», grupo de trabajo sobre el trabajo del futuro, del MIT, noviembre de 2020. Informe descargable en el siguiente enlace: <https://bit.ly/3dQ67Vk>
- **Suzanne Berger**, catedrática M. Deutch Institute, y el equipo de investigación del Instituto MIT Ohio: **Susan Helper, Michael Piore, Elisabeth Reynolds, Lindsay Sanne-man, Daniel Traficonte, Anna Waldman-Brown, Lukas Wolters y Maggie Yellen.**

*Resumen: Aunque sorprenda, parece que los robots no han llegado tanto a las fábricas de EE UU. Para difundir la tecnología, hace falta un círculo virtuoso que empiece por pedidos y contratos de las administraciones públicas y grandes empresas, que lleve a la compra de nuevas tecnologías y a su integración en los procesos de fabricación, con nuevas habilidades y nueva formación específicas. Se debe reconstruir un ecosistema que proporcione recursos no sólo a las grandes empresas, sino también a las pymes, y así reducir su brecha de productividad.*

A pesar de la pérdida de cinco millones de trabajadores en la industria manufacturera estadounidense entre 2000 y 2016, en parte por las importaciones de bienes más baratos de países de bajos salarios (en especial China) y por la presión de los mercados financieros, la industria ha presentado un crecimiento lento de la productividad con menos trabajadores empleados en comparación con otros países industriales. Aunque, seis meses después de la pandemia, iba en general mejor que las industrias minoristas (a excepción de los proveedores de automoción y aeronáutica, cuya demanda se redujo), se enfrenta actualmente a nuevos desafíos: los cambios tecnológicos que ayudarían a las grandes empresas a asumir funciones de los proveedores, el envejecimiento de su plantilla, los recursos para entrenar a los trabajadores se encuentran dispersos y hay una fuerte competencia del exterior. En este contexto, el grupo de trabajo del MIT sobre «trabajo del futuro» ha pasado los últimos dos años visitando las plantas de fábricas de Massachusetts, Ohio y Arizona (44 empresas de vanguardia tanto de baja tecnología como de tecnologías punteras, 10 multinacionales y 34 pequeñas y medianas empresas) y de Alemania (11 empresas con los sistemas más avanzados), a la vez que entrevistó a líderes de 21 instituciones de ecosistemas industriales. El grupo profundizó sobre la adopción de nuevas tecnologías en las plantas de producción y en cómo las estrategias empresariales influyen en la contratación y la adquisición de habilidades, así como en el impacto de las nuevas tecnologías en los trabajadores. Durante las visitas surgió la primera sorpresa: la avalancha de robots que esperaban encontrar no era tal; había muy pocos. Bien es cierto que no contabilizaron las máquinas CNC de cinco ejes (de control numérico por computadora) o los vehículos guiados automatizados (AGV).

La pregunta de investigación cambió entonces a por qué había tan pocos robots en las fábricas y a comprender cómo se llevaba a cabo la adquisición de tecnología. El primer hallazgo fue que las políticas de adquisiciones del Departamento de Defensa de EE UU debían desempeñar un papel fundamental en la adopción de la fabricación avanzada como lo hicieron con otras tecnologías en el pasado. También influirían los contratos con grandes empresas: un propietario de una empresa de venta de repuestos comentó que «si tan sólo hubiera sabido cuatro años antes cuánto le vendería a Tesla a lo largo de los años, habría comprado un robot». Así, las adquisiciones de robots sólo se realizan cuando pue-

*«Las compras de robots sólo se realizan cuando pueden generar pedidos grandes y repetidos y de forma eficaz».*

den generar pedidos grandes y repetidos y de forma eficaz. El segundo hallazgo es el del coste total, que no se limita al precio de compra del robot (éste es sólo un 25 %). Se necesita programar el robot y realizar todo un trabajo de integración en su hábitat de trabajo, además de garantizar la seguridad en presencia de humanos (a menudo son necesarios sistemas de control y cámaras para proteger a los trabajadores cercanos). Estos desafíos de integración no son sólo para empresas pequeñas, sino que también son impedimentos para llevar los sistemas 4.0 a las plantas de las grandes multinacionales. El proceso es largo, hay que describirlo, estandarizarlo y luego digitalizarlo.

den generar pedidos grandes y repetidos y de forma eficaz. El segundo hallazgo es el del coste total, que no se limita al precio de compra del robot (éste es sólo un 25 %). Se necesita programar el robot y realizar todo un trabajo de integración en su hábitat de trabajo, además de garantizar la seguridad en presencia de humanos (a menudo son necesarios sistemas de control y cámaras para proteger a los trabajadores cercanos). Estos desafíos de integración no son sólo para empresas pequeñas, sino que también son impedimentos para llevar los sistemas 4.0 a las plantas de las grandes multinacionales. El proceso es largo, hay que describirlo, estandarizarlo y luego digitalizarlo.

**¿Por qué se adquieren las nuevas tecnologías?** Uno de los motivos es capturar los datos de producción. Una pyme grande de Ohio invirtió en un sistema de análisis de datos (SAP-ERP) con el que los empleados escaneaban un código de barras al empezar o terminar un trabajo y así la gerencia podía monitorizar las tareas y conocer en cuánto tiempo se realizaban. Esto proporcionó una visibilidad sobre las líneas de producción y les ayudó a identificar problemas en un par de horas (previamente tardaban una semana). Otras empresas invirtieron en nuevas tecnologías para construir «fábricas apagadas» o plantas «sin trabajo» (si no hay trabajadores no se necesita que las luces estén encendidas), por su potencial de eliminar o reducir la cantidad de puestos que se necesitan en los talleres. Pensaban que evitarían el problema de encontrar trabajadores con las habilidades necesarias, disminuirían los errores y aumentaría la productividad y la calidad. Pero muchas empresas rechazaron esta aproximación y abogaron por una de «luces atenuadas», ya que al eliminar a los trabajadores se eliminarían las fuentes de ideas para mejorar la producción que a menudo surgen de los mismos trabajadores de la fábrica. En este caso, la mayoría de las personas del taller realizaban estadísticas de producción ante una pantalla de ordenador en lugar de estar parados en las líneas de montaje.

En las fábricas alemanas, la principal razón para automatizar fue la mejora de la calidad; es decir, eliminar errores que son peligrosos y costosos, no la reducción de los costes laborales, que son sólo una fracción pequeña de la estructura de costes. Otras razones son la flexibilidad y la capacidad de fabricar un mayor número de productos diferentes en pedidos más pequeños, o la mejora de la rentabilidad y la adquisición de tecnologías avanzadas para ampliar las capacidades de la empresa cuando integra funciones que anteriormente había subcontratado. La mayoría de las pymes, por el contrario, adquiriría nueva tecnología cuando había un contrato a la vista que requería nueva maquinaria. Y, en este caso, a veces no se compraba una nueva máquina, sino que se modificaba el equipo existente con nuevo *software* y *hardware*; sólo en muy raras ocasiones se deshacían de la vieja tecnología, de forma que se encontraron capas de tecnologías de diferentes generaciones en prácticamente todas las pymes que visitaron.

**Necesidades de contratación y habilidades.** Se encuentran dos aproximaciones: 1) la contratación de bajas expectativas y de baja compensación. Con un enorme abandono y dificultad de contratación, probablemente por la escasez de personas dispuestas a trabajar en turnos prolongados por un salario mínimo y sin formación, los empresarios señalaban que no necesitaban títulos, sino personas con «ética del trabajo» que «llegaran a tiempo» y se presentaran en la fábrica «de forma regular»; 2) la contratación por habilidades, cada vez más específicas y vinculadas a formación específica. Lo ideal era contratar a personas que hubieran desempeñado antes el mismo trabajo, y, si no, a los que hubieran hecho un

curso corto sobre máquinas parecidas a las que usarían. La mayoría de los empleadores consideran irrelevantes los títulos de los colegios y escuelas técnicas vocacionales, y muchas empresas desarrollaron sus propios programas de formación internos, «contrataban por aptitudes, y enseñaban habilidades». Comentaban que no necesitaban «chicos capacitados en impresión 3D», sino «empleados con experiencia previa en mecanizado». Por eso, se terminaba buscando a personas con «habilidades matemáticas básicas, aptitud y actitud básicas, y que lleguen a tiempo y trabajen bien en equipo». En muchos casos, la compra de nueva tecnología desencadenó acciones en la fuerza laboral: contratar personas calificadas, adquirir empresas para adquirir trabajadores cualificados o motivar el aprendizaje o entrenar a los trabajadores. A veces se asociaban entre empresas para promover las habilidades necesarias.

**Mejora de las condiciones de trabajo.** La tecnología avanzada parece haber también mejorado las condiciones de trabajo en algunas de las plantas visitadas, eliminando trabajos tediosos, pesados o peligrosos; por ejemplo, la exposición a productos químicos dañinos. Incluso cuando llegó la COVID-19 se adaptó la forma de fabricación para que los empleados pudieran trabajar desde casa y no tener que perder su empleo.

**Políticas de fabricación y formación del personal.** La última parte del informe señala, en primer lugar, que hay un margen considerable para aumentar la productividad de las pymes a través de la adquisición de nuevas tecnologías. Las políticas fiscales y las tasas de interés tendrían impacto en las decisiones de inversión de capital, pero para adquirir más rápidamente la nueva tecnología y reemplazar la antigua se necesitarían nuevas habilidades y capacitación con programas vocacionales que entrenen en las habilidades específicas necesarias. Hay que fomentar un proceso virtuoso en el que los contratos con defensa, por ejemplo, harían que se adquiriera una nueva máquina o tecnología, que demanda nuevas habilidades que aumentará la demanda en educación. A su vez, las políticas tienen que «abordar las necesidades de los proveedores de nivel inferior», es decir, de las pymes pequeñas, que han sido además muy castigadas en la pandemia. Otras potenciales palancas para promover el cambio tecnológico podrían ser los programas federales estatales que actualmente empujan la innovación en la fabricación de un conjunto específico de tecnologías de fabricación avanzada. Sin embargo, las pymes parecen estar muy desconectadas de estos programas y de los institutos que las promueven, por lo que sería necesario un cambio en los programas de fabricación para ampliar su alcance más allá de las grandes empresas en la reconstrucción del ecosistema industrial. Los programas proporcionarían bienes semipúblicos: la formación de mano de obra, la difusión de nuevas tecnologías, el apoyo a la innovación, instalaciones compartidas y experiencia compartida. Las pymes podrían combinar estos recursos con los propios, así como se hizo después de la segunda guerra mundial, cuando las grandes empresas integradas verticalmente proporcionaron recursos a las pymes.

*«Hay un margen considerable para aumentar la productividad de las pymes a través de la adquisición de nuevas tecnologías.»*

Las pymes podrían combinar estos recursos con los propios, así como se hizo después de la segunda guerra mundial, cuando las grandes empresas integradas verticalmente proporcionaron recursos a las pymes.

El informe termina con dos reflexiones. Una sobre el empleo: a tenor de la investigación, y aunque hay un panorama heterogéneo con aumento de empleo en las empresas de adopción temprana y disminución en los competidores que no adoptan la tecnología, los investigadores son optimistas respecto de que los patrones en los que la introducción de la tecnología llevó a la mejora de habilidades de trabajadores, bien por contratación de trabajadores con nuevas habilidades o más habitualmente haciendo que las habilidades

de los trabajadores actuales mejoren. El freno mayor parece ser el escepticismo de muchos gerentes sobre si este camino hacia las habilidades pasa por la educación formal. La otra reflexión es sobre el futuro de los empleos de fabricación. Ante la transformación de la fabricación con diseños altamente especializados, personalizados y de lotes reducidos, ¿podrá el proteccionismo devolver los puestos de trabajo a EE UU o las industrias de fabricación en masa no regresarán nunca? La investigación apunta que será necesario mucho más que erigir muros comerciales. Las buenas prácticas de algunas empresas y su extraordinaria resiliencia durante la crisis de 2008-2010 y en tiempos de la COVID-19 sugieren que hay recursos y energía para realizar cambios que impulsen a la industria manufacturera hacia una vía de crecimiento y buenos empleos.

Por **Gloria Álvarez Hernández**

## LOS PAÍSES MÁS RICOS PIERDEN PESO ECONÓMICO RELATIVO POR LA PANDEMIA

■ **Publicación:** «COVID-19 and Global Income Inequality», *NBER Working Paper 28392*, febrero de 2021. Disponible en el siguiente enlace: <https://bit.ly/2PJW5uT>

■ **Angus Deaton**, catedrático de la Universidad de Princeton, fue Premio Nobel de Economía en 2015.

*Resumen: Los países pobres han sufrido por la pandemia menos muertes en términos relativos que los ricos. Ello les ha permitido una menor caída económica en 2020, ya que los datos desmienten la existencia de un dilema entre vidas y economía. Los países con menos muertes por COVID crecieron más el año pasado.*

Los países ricos han experimentado más muertes per cápita que los pobres, pese a sus mucho más avanzados sistemas de salud y sus gobiernos de mayor capacidad, como se puede ver en la primera figura, extraída del artículo de Angus Deaton. Muestra la relación entre una medida de la renta per cápita de los países (en el eje horizontal) y una medida de las muertes en términos relativos (en el eje vertical), donde las observaciones están representadas por círculos proporcionales a la población, y los países que no son de la OCDE están en rojo.

Esto es justamente lo contrario de lo que predecía un estudio de 2019 elaborado por la Universidad John Hopkins y la Economist Intelligence Unit: incidían en que los países ricos estaban mucho mejor preparados que los pobres para resistir una pandemia (cuando todavía no se sabía nada de la COVID-19).

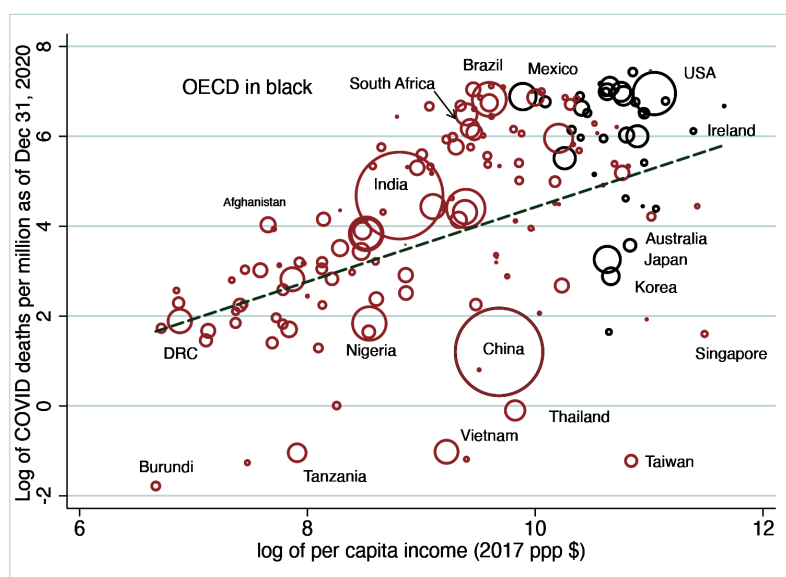


Figura 1. Muertes por COVID-19 por millón de habitantes en 2020 e ingreso per cápita en 2019, en logaritmos. La línea quebrada es la de regresión, donde el peso de las observaciones está ponderado por la población y la superficie de los círculos es proporcional a la población.

Las razones por las que los países pobres tuvieron relativamente menos muertos no son del todo conocidas y pueden incluir errores de medición. Entre los motivos también pueden figurar una menor obesidad, una población más joven o un clima más cálido que facilita la vida al aire libre, así como menos grandes ciudades muy densas con muchos ascensores y sistemas de transporte público de masas.

Deaton analiza también la relación entre número de muertes por COVID y crecimiento económico en 2020. Esta relación es negativa: a mayor número de muertes, menor crecimiento económico o mayor decrecimiento. Esta relación negativa no era obvia *a priori*, dado el comentario habitual al inicio de la pandemia de que había un dilema entre salvar vidas (con los confinamientos) o salvar la economía (minimizando las restricciones). Por el contrario, los datos señalan que la ruta hacia el crecimiento económico pasa por evitar las muertes.

*«Los datos señalan que la ruta hacia el crecimiento económico pasa por evitar las muertes».*

Los países con más muertes, la mayoría de ellos países relativamente ricos, tuvieron mayores retrocesos económicos en cuanto a renta. No sólo no hubo una disyuntiva o *trade off*, sino que hubo una correlación negativa entre muertes y crecimiento de renta. Los países ricos tuvieron más muertes per cápita y mayor caída económica en 2020 que los países más pobres. Esto no se debe sólo al desempeño de un pequeño grupo de países. Por ejemplo, Estados Unidos sufrió muchas muertes y deterioro económico, pero no más que algunos países europeos con los que el autor los compara, como España (aunque es cuestionable que la comparación de un país continental deba hacerse con países europeos individualizados).

*«Los países con más muertes, la mayoría de ellos países relativamente ricos, tuvieron mayores retrocesos económicos en cuanto a renta».*

Como consecuencia de ello, los países relativamente más pobres, que tuvieron menos muertes, fueron los que más crecieron o menos decrecieron en 2020, reduciéndose las desigualdades entre países si no los ponderamos por la población de cada uno de ellos. Es importante destacar que China estuvo en promedio por encima de esta relación negativa, al tener un mayor crecimiento que el que le correspondería por su nivel de renta per cápita (porque tuvo un número muy bajo de muertes en términos relativos), mientras que India estuvo por debajo, con un crecimiento menor del que le correspondería por su nivel de renta (al tener un número muy elevado de muertes por COVID en términos relativos).

En un segundo gráfico, extraído también del trabajo de Deaton, se observa la evolución de la desigualdad global entre países (ponderada o no por la población), medida mediante el índice de Gini. Para ambas mediciones (desigualdad entre países ponderada por la población y sin ponderar), se presentan dos líneas: una que incluye la previsión para el crecimiento de 2020 previa a saberse nada de la pandemia (líneas discontinuas), y otra que incluye la evolución real (línea continua), ya conociéndose: la diferencia indicaría el efecto de ésta. Las líneas continuas y discontinuas no sólo se separan en 2020, sino para todo el período mostrado, porque la diferente medición (predicción en 2019 y datos reales en 2020) también coincidió con una modificación en el criterio de homogeneización de los precios con que se calcularon los niveles de renta.

La segunda figura muestra que, sin ponderar por población, la desigualdad entre países, que había aumentado hasta 2000 y había vuelto a aumentar con la crisis financiera

global, había disminuido desde 2011, y la pandemia ha acentuado esta tendencia. Como se ve, la línea negra continua decrece más el último año que la discontinua, porque la continua refleja las cifras reales fruto de la pandemia y la discontinua son predicciones cuando no se sabía nada de la pandemia. La línea roja continua (la desigualdad entre países ponderada por la población, que sería el equivalente a calcular la desigualdad entre todos los habitantes del planeta, como si cada persona tuviera la renta per cápita promedio de su país) muestra que en 2020 se produjo, debido a la pandemia, un aumento de este indicador, rompiendo la tendencia anterior. Este incremento se debe, según Deaton, al mal comportamiento económico de la India debido a su elevado número de muertes. El buen comportamiento de China atenuó, sin embargo, este aumento de la desigualdad, pero no fue suficiente debido a que en la actualidad China es un país mucho menos pobre que en el pasado y por lo tanto su mejora no permite reducir mucho las desigualdades, sino que si acaso las aumenta.

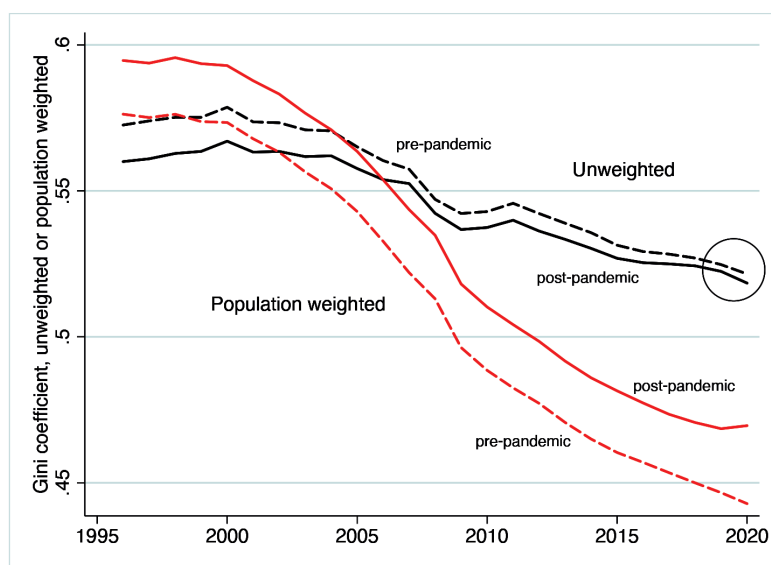


Figura 2: Coeficientes de Gini del ingreso per cápita, sin ponderar o ponderando por la población. Las líneas quebradas utilizan datos previos a la pandemia.

El propio autor reconoce que hay que tratar estos resultados con cautela, ya que se refieren sólo a la evolución de la pandemia y la economía en 2020 (sin tener en cuenta las vacunas y la posible recuperación diferencial por países en 2021), por lo que las tendencias podrían cambiar y se basan en estadísticas nacionales de PIB, que no reflejan nociones más sofisticadas del bienestar.

Las desigualdades internas de los países han aumentado con toda seguridad, al ser las personas pobres de cada país más vulnerables que las personas ricas, pero no las desigualdades entre países.

Eso es contrario a lo que algunos intuían, pero no implica necesariamente que no haya más pobreza y sufrimiento en los países más pobres, porque con una caída igual en renta per cápita estos sufren más porque tienen un mayor porcentaje de población al límite de

la pobreza. Los países pobres pueden haber sufrido más en términos de pobreza que en términos de mortalidad.

Sin embargo, los resultados del trabajo reflejan que lo que nos hace ricos (el intercambio, el turismo, la vida social, las ciudades densamente pobladas) también nos podría hacer más vulnerables a las pandemias.

Por **Francesc Trillas**

## LAS COMUNIDADES ENERGÉTICAS COMO MODELO ENERGÉTICO LIMPIO Y DISTRIBUIDO

■ **Publicación:** «Regulatory Challenges and Opportunities for Collective Renewable Energy Prosumers in the EU», *Energy Policy*, vol. 138, 2020, 111212. Disponible en el siguiente enlace: <http://bit.ly/2Owgcfi>

■ **Inês Campos, Guilherme Pontes Luz, Esther Marín-González** (de la Universidad de Lisboa), **Swantje Gahrs** (Institute for Ecological Economy Research), **Stephen Hall** (Universidad de Leeds), y **Holstenkamp Lars** (Universidad de Lüneburg).

*Resumen: La transición energética hacia un modelo dominado por tecnologías limpias y distribuido implica la activación de la figura del consumidor. Este prosumidor requiere de esquemas comunitarios que le faciliten el cambio y que ayuden a solucionar los problemas de la atomización y la complejidad del sector energético. Las comunidades energéticas se presentan como el elemento dinamizador de un nuevo modelo energético distribuido y un instrumento para los prosumidores.*

**N**os enfrentamos a un proceso de transición energética hacia un sistema dominado por tecnologías de generación renovable y limpia, al que habría que añadir el cambio a un sistema energético descentralizado. Destaca en esta transición el papel central que adquiere el consumidor, pasando de ser un agente pasivo y

*«Destaca en la transición energética el papel central que adquiere el consumidor, pasando de ser un agente pasivo y último eslabón del sistema a ser el epicentro en torno al cual se estructura éste».*

último eslabón del sistema a ser el epicentro en torno al cual se estructura el mismo. El consumidor, que pasa a denominarse «prosumidor», ya no simplemente adquiere energía del sistema, sino que puede producir la suya propia de forma individual o conjunta y también ofrecer servicios al mismo sistema, abriendo la posibilidad a la captura de ingresos, además de reducir sus costes.

La atomización de los consumidores y la complejidad de funcionamiento del sistema hace necesaria la organización comunitaria. Este estudio se centra en analizar las implicaciones normativas y regulatorias sobre la organización de los prosumidores en comunidades.

Existen tantos conceptos para denominar a los prosumidores colectivos como modelos de negocio, posibilidades de gobernanza o estructuras legales. Son posibles tanto estructuras que implican una proximidad geográfica asociadas algún activo físico, como aquellas que se basan en una relación virtual sin componente local. En cuanto a la legislación europea, este concepto se ha concretado en tres figuras: las comunidades de energías renovables, el autoconsumo colectivo y las comunidades ciudadanas de energía.

En la revisión de la Directiva de Renovables de la UE se definen las comunidades de energía renovable (CER). Éstas se basan en la operación y propiedad de plantas renovables, controladas por sus miembros y cuyos participantes pueden ser personas físicas, pymes, ayuntamientos o entidades no corporativas. Su finalidad será principalmente reportar beneficios ambientales, sociales y económicos a sus miembros y no perseguirán beneficios financieros. Las CER se entiende que deberían tener un ámbito geográfico acotado, relacionado con el activo renovable que poseen y gestionan. En esta directiva tam-

bién se define la figura de los autoconsumidores colectivos, siendo éstos dos o más consumidores conectados a una instalación de autoconsumo.

Por otro lado, la Directiva Eléctrica define también las comunidades ciudadanas de energía (CCE), cuyo concepto es similar al de las CER, pero al que se añade la posibilidad de operar la red de distribución, gestionar almacenamiento, proveer servicios de agregación de la demanda, servicios de eficiencia y otros servicios energéticos. Otras diferencias se encuentran en el hecho de que no se limita a que se pueda desarrollar como una actividad comercial o profesional, y tampoco se considera la limitación geográfica para su actividad ya que pueden ser virtuales.

A pesar de que estas definiciones sientan las bases de una comprensión conjunta y homogénea de las comunidades de prosumidores a nivel europeo, se anticipa que su transposición a los ordenamientos nacionales puede presentar dificultades al integrarse en la normativa energética existente en cada Estado miembro. Es por este motivo por lo que

*«En la mayoría de los países europeos todavía no es posible desarrollar legalmente una comunidad de energía renovable (CER) o una comunidad ciudadana de energía (CCE)».*

este artículo se adentra en comparar el caso específico de la normativa relacionada con prosumidores colectivos en nueve países europeos, seleccionados según el volumen de cooperativas energéticas que operan en ellos. El principal escollo que se ha encontrado es que en la mayoría de los países todavía no es posible desarrollar legalmente una CER o una CCE. No obstante,

sí disponen de normativas favorables que regulan el autoconsumo colectivo, lo que se podría considerar la antesala.

A pesar de la indefinición todavía existente, numerosos grupos de ciudadanos, así como municipalidades a lo largo de Europa, están desarrollando nuevos modelos de negocio y de gobernanza relacionados con la lógica del prosumidor colectivo. Esto permite concluir que un elemento crucial que guíe la transposición de los conceptos de CER y las CCE a las normativas nacionales sea la flexibilidad. De esta forma, se permitirá desarrollar el máximo potencial de estas figuras adaptado al caso particular de cada ordenamiento concreto.

Por **Xavier Massa**

## NATIVISMO Y AUTORITARISMO, MÁS QUE POPULISMO

■ **Publicación:** «The Myth of Global Populism», *Perspectives in Politics*, noviembre de 2020. Disponible en el siguiente enlace: <https://bit.ly/2ZXcCxi>

■ **David Art** es profesor de Ciencia Política en la Universidad de Tufts.

*Resumen: La obsesión por el populismo no debería ocultar la fuerza y la gravedad del nativismo y del autoritarismo de algunos de los movimientos así llamados.*

El autor de este artículo, David Art, critica en el texto el abuso del concepto «populismo» para referirse a una serie de fenómenos diferenciados. Considera que un énfasis excesivo en esa palabra oculta tendencias más sustantivas y preocupantes, como el nativismo o el autoritarismo. Este escepticismo sobre el populismo no es nuevo, sino que, como señala Art, fue expresado en el pasado por autores como Isiah Berlin, aunque hoy se haya olvidado.

David Art se basa en la definición de populismo de Cas Mudde, para quien el concepto debería aplicarse a aquellos movimientos con una ideología «delgada» (*thin*), que pueden dar cobijo a una variedad de tendencias más «gruesas» (*thick*), pero en todo caso utilizando una retórica centrada en representar al «pueblo» por oposición a unas élites, que son utilizadas como chivo expiatorio de todo tipo de problemas. Partiendo de esta definición, el artículo sugiere que los movimientos recientes que han sido clasificados como populistas tienen otras características que los definen mejor y que justifican más la preocupación hacia ellos.

Para llegar a esta conclusión, se analizan en el artículo tres tipos de movimientos que han sido llamados populistas recientemente: los movimientos nativistas (como el de Donald Trump en Estados Unidos); los del llamado populismo inclusivo en el sur de Europa (Syriza en Grecia, Podemos en España y M5S en Italia), que tendrían semejanzas con cierto populismo latinoamericano; y los movimientos de lo que el autor llama «autoritarismo competitivo» del Este de Europa, deteniéndose en el ejemplo de Orbán en Hungría.

*«Se analizan tres tipos de movimientos: los nativistas (como el de Trump en EE UU), el llamado populismo inclusivo en el sur de Europa y el autoritarismo competitivo en el Este de Europa».*

Para el caso del nativismo, se centra en Estados Unidos (con alguna mención a la AfD en Alemania y al Frente Nacional en Francia) y especialmente en Donald Trump y su predecesor en el nativismo racista, el que fuera gobernador de Alabama en varios períodos de la segunda mitad del siglo xx, George Wallace. Trump y Wallace tenían en común no tanto el populismo, sino el racismo, según el autor. Sus apelaciones al pueblo eran meros enunciados vacíos que apenas ocultaban lo que era el núcleo de su mensaje y de su acción política; a saber, la defensa del hombre blanco explotando sus temores ante los avances de otros colectivos en sus derechos civiles.

Art repite en varios momentos que las explicaciones económicas más simplistas para explicar el nativismo de derechas (en concreto, de Trump y el Brexit) han quedado desacreditadas, al no quedar bien establecidas las correlaciones en cuanto a tiempo y es-

pacio. Es decir, el aumento del apoyo al nativismo no coincide con momentos de especial dramatismo económico ni con lugares donde este dramatismo haya sido mayor. Sin embargo, no hace referencia a explicaciones más complejas, donde lo económico interacciona con lo cultural para explicar no tanto los niveles de apoyo al nativismo de derechas, sino los cambios en este apoyo, como ha sugerido el economista Dani Rodrik en trabajos recientes.

Para el caso de lo que el autor denomina «populismo inclusivo», Art sugiere que tampoco en este caso se justifica centrarse en sus características «populistas». En el caso de Syriza, porque tras el referéndum antiTroika de la UE, sus líderes aplicaron un programa en línea con los planteamientos proausteridad de las élites europeas; en el caso de Podemos y del M5S, sus líderes han acabado prostituyendo el sistema de participación popular *on-line* que habían planteado como revolucionario, y además han acabado cayendo en la «ley de hierro de la oligarquía» de los partidos una vez se han institucionalizado. Es interesante que el autor ironice con las pretensiones intelectuales de los dirigentes podemitas Iglesias y Errejón, mencionado el uso de términos y planteamientos arcanos y abstrusos para supuestamente justificar teóricamente su populismo.

Para el caso del autoritarismo de Orbán, el autor de nuevo rechaza que estemos ante un caso de populismo según la definición de Mudde, ya que las características preponderantes del fenómeno húngaro serían las del autoritarismo competitivo; se trataría de una fuerza que para imponerse en su sociedad abusa del poder y erosiona los mecanismos de la democracia liberal y representativa.

Aunque el autor se esfuerza por resaltar las diferencias entre estos fenómenos, *a posteriori* es posible por supuesto encontrar más parecidos entre Orbán y Trump a la luz de los eventos del 6 de enero en el Capitolio. También hay parecidos entre el populismo supuestamente inclusivo de origen sudamericano y Trump (y el Brexit), aunque las diferencias son notables. Los aspectos comunes serían nacionalismo, erosión institucional, tendencias autoritarias, negación de la división de poderes, apelación a un pueblo homogéneo o búsqueda de chivos expiatorios.

Aunque hay varias nociones de populismo, parece enriquecedor estudiar lo que tienen en común una serie de movimientos que han erosionado las instituciones de la democracia representativa en los últimos años, pero que hunden sus raíces en movimientos anteriores como el peronismo (como señala un autor importante no mencionado en el artículo, Federico Finchelstein). Estas características compartidas afectan tanto a los ejemplos en los que se concentra el autor en el artículo (y para los que aporta análisis detallados y enriquecedores), como a otros como Modi en la India, Bolsonaro en Brasil o Duterte en las Filipinas.

Extrayendo lo que tienen en común y generando indicadores de estos factores comunes, se puede medir el grado de populismo y predecir fenómenos futuros o abordar los presentes. La ambigüedad en los términos no es algo inusual en las ciencias sociales.

*«El nativismo y el autoritarismo son componentes cruciales de lo que otros han llamado populismo, y probablemente más graves que él».*

Pero es cierto que el nativismo y el autoritarismo son componentes cruciales de lo que otros han llamado populismo, y son más graves probablemente que él, por lo menos si nos limitamos a la definición de Mudde. El autor no se esfuerza en ofrecer una de-

finición alternativa, porque considera precisamente que hacerlo sería desviar la atención de la gravedad del nativismo racista y de los intentos autoritarios por erosionar la democracia.

Por **Francesc Trillas**

# LA GRAN REVERSIÓN DEMOGRÁFICA

---

**Charles Goodhart y Manoj Pradhan**, *The Great Demographic Reversal: Ageing Societies, Waning Inequality and an Inflation Revival* («La gran reversión demográfica: sociedades envejecidas, desigualdad menguante y una reactivación de la inflación»), Palgrave Mac-Millan, 2020, 260 págs.

Por **Jorge Díaz Lanchas**

¿Qué podemos esperar de las grandes tendencias globales y emergentes? En el caso de las economías avanzadas, ¿seguirán en las próximas décadas con el estancamiento secular que padecen desde el estallido de la gran recesión de 2008? Por el contrario, ¿seguirán las economías emergentes liderando el crecimiento mundial? De no ser éste el caso, ¿qué podemos intuir acerca de la evolución futura de la economía mundial? A estas y otras preguntas intentan dar respuesta Charles Goodhart y Manoj Pradhan en este libro. Y es que, con su nueva obra, los autores plantean una serie de hipótesis acerca de cómo evolucionará la economía mundial, que resultan cuanto menos interesantes y, sin lugar a duda, sugerentes y que se deben tener en cuenta.

Para estos dos economistas, el hecho de que el conjunto de la economía mundial lleve años en un duro estancamiento secular, especialmente en el caso de las economías avanzadas, no nos ha de hacer pensar que ésta será la tendencia para las siguientes décadas. Por el contrario, cabe esperar cambios drásticos y en sentido opuesto. Así, si el estancamiento se ha caracterizado por bajas cifras de crecimiento económico, inflación y tipos de interés, que a su vez han sido acompañadas por elevados niveles de desempleo y deuda pública, en adelante veremos cambios progresivos que apuntarán a que estas tendencias se reviertan. Sin embargo, para que tal reversión tenga lugar, hemos de incorporar al análisis un factor fundamental que explica buena parte de la evolución de las distintas economías: la demografía.

## Envejecimiento

Tal y como muestran Goodhart y Pradhan mediante un amplio uso de indicadores y análisis descriptivos, el mundo en su conjunto está envejeciendo a cifras, quizá, alarmantes. La ratio de dependencia (ratio de población dependiente sobre población activa) está creciendo para el conjunto de las economías mundiales, no sólo para las avanzadas. Y que este cociente aumente indica que cada vez habrá un mayor número de personas dependientes sobre cada una de aquellas que trabajen. Si bien esta tendencia no es para nada nueva, su intensificación y crecimiento en los últimos años ha de ser lo que realmente nos preocupe. Es más, para Goodhart y Pradhan, esta tendencia demográfica será la que realmente provoque los cambios venideros en las sociedades actuales.

Estos cambios tendrán lugar por el lado de los tipos de interés de largo plazo y, más concretamente, la inflación. Si hasta el momento hemos lidiado con décadas de reducidas y decrecientes tasas de inflación y tipos de interés, cabe esperar un proceso de reversión (*great reversal*) según el cual un mayor número de personas dependientes acabe empujando al alza la inflación tanto en las economías maduras como en las emergentes. De darse

tal reversión demográfica, podríamos presenciar giros bruscos en la forma de entender las actuales políticas fiscales y monetarias.

Durante décadas, la expansión y crecimiento de potencias como China, otras economías asiáticas menores y los países de Europa del Este ha inundado de mano de obra los mercados internacionales y, en particular, los europeos. Esta expansión de la oferta de trabajo internacional se vio acompañada de sinergias domésticas tales como la gran incorporación de la mujer al mercado de trabajo, lo que llevó a que los mercados laborales y de bienes se vieran incapaces de responder al exceso de oferta laboral sin perjudicar el desempeño de variables fundamentales como los salarios y el precio de los bienes y servicios, respectivamente. La abundante oferta laboral en conjunción con la generación de nueva tecnología sustitutiva del factor trabajo por el capital físico deprimió los salarios. Además, dado que desde los años ochenta los mercados tenían que atender a una mano de obra nacional e internacional, el poder de negociación de los trabajadores se ha ido deteriorando. Este paulatino menoscabo ha beneficiado, por un lado, a esa nueva tecnología automatizadora de los procesos productivos y, por otro lado, a las propias empresas. Estas últimas han podido aumentar su productividad media a la vez que reducían sus costes laborales sin tener que sacrificar beneficios durante el proceso. Si bien esta estrategia ha permitido que las empresas hayan podido autofinanciarse pese a las restricciones liquidez y los elevados umbrales de deuda corporativa tras la crisis financiera de 2008, lo cierto es que han acabado creando a su vez sinergias negativas por las cuales han mejorado sus beneficios sin llevar a cabo nuevas inversiones en capital físico que aumenten la productividad agregada de los distintos países. Como consecuencia, la negociación salarial, la inflación y, por ende, los tipos de interés han ido mostrando tendencias a la baja que podrían revertirse en los próximos años.

Dicha reversión se originaría, según nuestros autores, en un cambio en la composición de la oferta de trabajo tan abundante hasta el momento. A medida que los trabajadores que hoy están en activo vayan ingresando en el grupo de individuos dependientes, cabe esperar presiones al alza en la inflación. Esta masa de individuos dependientes se caracteriza por consumir, pero no por producir. Por el contrario, los trabajadores en activo presionan los precios a la baja vía una mayor productividad y a una menor presión sobre los salarios. Si tenemos en cuenta que el número de personas dentro del primer grupo no sólo irá creciendo más, en términos relativos, que el segundo grupo, sino que además este último vivirá más años gracias a las mejoras sanitarias y la esperanza de vida, un mayor número de individuos se irá dedicando íntegramente a consumir y, por tanto, a aumentar los niveles de precios. De ser éste el caso, la inflación despuntará al alza, pues los trabajadores en activo serán incapaces de compensar los efectos inflacionarios con mayores subidas de la productividad.

Hay que tener en cuenta que, a diferencia de los trabajadores pertenecientes a la generación del *baby boom* que ya están engrosando la lista de individuos dependientes, los trabajadores hoy en activo han sufrido cambios en la forma en la que acceden y se retiran del mercado laboral. Las dificultades para acceder al mercado laboral e iniciar la carrera profesional han retrasado la edad de emancipación, así como de la toma de decisiones de organización familiar, reduciendo con ello la masa de trabajadores activos. A su vez, los generosos sistemas de pensiones públicas han desalentado la prolongación de las vidas laborales, así como la acumulación de ahorros para las últimas etapas vitales. No obstante, tal y como apuntan Goodhart y Pradhan, cada vez hay un mayor número de individuos de más de cincuenta años que siguen trabajando hasta el momento de la jubilación. Pero, incluso con eso, el desequilibrio entre trabajadores dependientes y activos es patente y en crecimiento.

Para evitar o siquiera mitigar estos cambios demográficos, los gobiernos nacionales podrían tomar medidas que retrasasen la edad de jubilación o que desincentivasen el abandono temprano del mercado laboral. Esta visión es ampliamente reconocida en conjunto por los economistas. Sin embargo, nuestros autores se muestran muy escépticos con estas conclusiones, pues consideran que los dilemas de economía política que se presentan a la hora de alterar el final de la vida laboral son mucho más importantes que los beneficios por llevar a cabo dichos cambios. En concreto, sugieren que los gobiernos tienen pocos incentivos para cambiar la generosidad de las pensiones o retrasar la edad a la que se accede a ellas por el mero hecho de que gran parte de los principales votantes de los partidos gobernantes pertenecen precisamente a ese núcleo de trabajadores en edades cercanas a la jubilación. Si este dilema no se soluciona convenientemente, habrá aún más presiones sobre la inflación, como consecuencia del crecimiento del número de individuos dependientes, que se centrarán, en esencia, en consumir bienes y servicios.

### **Política fiscal y monetaria**

Estas dinámicas no serán independientes de la futura (y presente) política fiscal, cada vez más difícil de ejecutar, no sólo por el elevado y creciente gasto en pensiones de acuerdo con las sinergias comentadas, sino también como consecuencia de que cada vez habrá que gastar mayores recursos en atender las necesidades sanitarias y de salud del incesante grupo de dependientes. Así, los gastos serán mayores a medida que los individuos inactivos requieran más cuidados y tratamientos de enfermedades, principalmente mentales. En este escenario, si los gobiernos dedican cada vez más recursos a uno de los grupos, resulta esperable que necesiten ingresar más recursos públicos provenientes del grupo de trabajadores activos. Para ello, pueden optar por subir los impuestos, pero esto no será gratuito. De hecho, las subidas pueden ser mal recibidas si el grupo de trabajadores en activo acaba sufriendo simultáneamente mayor presión fiscal e inflacionaria sobre sus salarios reales, lo que bien podría derivar en tensiones sociales y generacionales entre trabajadores activos y dependientes.

No sólo la política fiscal presentará grandes retos, sino que tal vez será la política monetaria la que afronte los mayores desafíos. Como indicábamos anteriormente, los tipos de interés a largo plazo junto con las tasas de inflación han ido cayendo desde la década los ochenta. El control de los objetivos de inflación por parte de los principales bancos centrales, así como la contemporánea suavización del ciclo económico, ha llevado a una bajada de los tipos de interés nominales y reales sin parangón en la historia económica. La gran recesión de 2008 y la aplicación de medidas heterodoxas, como el *quantitative easing* (QE) han intensificado aún más esta tendencia. En particular, la parte concerniente a los tipos de interés dentro del servicio de la deuda ha mostrado una caída relativa respecto de las cifras mostradas en décadas anteriores. Esto ha llevado a que los gobiernos nacionales de las economías avanzadas encontrasen un mecanismo directo y barato de financiar la emisión de deuda pública, lo que ha conllevado a su vez a una explosión de ésta para el conjunto de países. Como dicen Goodhart y Pradhan, durante años los ministros de Finanzas de los gobiernos nacionales y los bancos centrales se han convertido en «grandes amigos». Por tanto, los intereses de cada parte por mantener este tándem dependerán del modo en que evolucionen las dinámicas demográficas. En este sentido, si la composición demográfica en los próximos años empuja la inflación al alza, los bancos centrales se verán en la tesitura de aumentar los tipos de interés, de forma que puedan contrarrestar las presiones inflacionarias.

Si bien una subida moderada de los tipos de interés puede resultar necesaria para reestablecer el rol tradicional de la política monetaria, un encarecimiento del servicio de la

deuda puede desencadenar en problemas de insostenibilidad fiscal de muchos gobiernos pertenecientes a las economías avanzadas y emergentes. De ser éste el caso, volveremos a presenciar procesos de inestabilidad social derivados de futuras recesiones inducidas por la propia subida de los tipos de interés y por los ajustes fiscales presupuestarios. Además, esta disyuntiva de política y económica caería sobre un terreno ya previamente abonado por las desigualdades sociales y la emergencia del populismo. Y es que los desajustes monetarios y fiscales bien podrían ahondar en las desigualdades que ya padecen las economías (avanzadas) y, por ende, en el descontento social, el cual podría volver a canalizarse hacia partidos de corte populista que no dudarían, dicen Goodhart y Pradhan, en poner en entredicho la independencia de los bancos centrales y presionar para conseguir políticas monetarias que ayuden a sus intereses partidistas. Como consecuencia, la política monetaria en los próximos años puede acabar convirtiéndose en un campo de cultivo para la inestabilidad social y política de muchos países.

Si estas disyuntivas de política económica surgen como respuesta a los desajustes fiscales y al aumento vertiginoso de la deuda tras todos estos años, cabe preguntarse cómo lidiar con los niveles de deuda. Un asunto peliagudo sobre el que incluso nuestros autores muestran importantes dudas. En concreto, Goodhart y Pradhan sugieren varias formas para intentar reducir la deuda. La primera de ellas y la más barata sería la propia generación de crecimiento económico, aunque reconocen que esta alternativa es muy improbable incluso con crecimientos en la productividad, pues gran parte de las economías más endeudadas ya han agotado su «dividendo económico» debido al crecimiento demográfico. En segundo lugar, plantean la renegociación de la deuda hasta llegar incluso a un escenario de quiebra (*default*). En este caso, nuevamente, los países padecerían grandes sobrecostes en términos de su credibilidad y en el acceso a los mercados de capitales, por lo que consideran que las quitas de deuda deberían de ser mecanismos de última instancia. Por último, aluden a la creación de una serie de nuevos impuestos o incluso al uso alternativo de instrumentos de capitalización propios (*equity finance*). En relación con éstos, el libro es tajante en cuanto a la necesidad de abordar una reformulación de la gobernanza interna de las empresas. Así, se debería desincentivar la excesiva toma de riesgos por parte de los gestores empresariales y, a la vez, evitar que éstos se centren únicamente en la búsqueda del beneficio a corto plazo sin mejoras de la productividad. Respecto de la nueva fiscalidad, cabe destacar el uso intensivo de impuestos sobre la tierra (*land tax*) que graven la tierra y el capital inmóvil; los impuestos al carbono, que podrían incluso ayudar a la lucha contra el cambio climático; una mejora de la imposición corporativa, especialmente en lo que respecta a actividades de servicios digitales; y, por último, impuestos a las importaciones en las fronteras, para reducir los agujeros fiscales y desalentar que las empresas muevan la fiscalidad entre distintos países con el fin de reducir su carga impositiva.

### **Alternativas**

Si bien todas estas propuestas van en una clara dirección, los autores reconocen que no solucionarían todos los problemas y, además, podrían ahondar en los conflictos entre trabajadores en activo e inactivos que hemos mencionado. Por ello, se preguntan si podría haber formas alternativas que aliviasen los efectos de la reversión demográfica. Con este fin, buscan posibles fuentes que aumentasen de nuevo la oferta laboral de los países envejecidos. Por un lado, la automatización podría compensar la subida en las ratios de dependencia a través de mejoras en la productividad. Si bien esto podría ayudar, tal vez volvería a generar tensiones en los trabajos potencialmente sustituibles. A este respecto, dado que el elevado envejecimiento traerá nuevas necesidades y trabajos ligados a ellas, Goodhart y Pradhan plantean que habrá multitud de nuevos empleos que estas nuevas necesidades

generen. Es decir, los riesgos de la automatización podrían verse compensados por los nuevos empleos relacionados con el envejecimiento de la población. Asimismo, cabría la posibilidad de aumentar las tasas de participación, para lo cual se requerirían apuestas políticas decididas por aumentar aquellas tasas de los individuos cercanos a la edad de jubilación. Aunque esta medida podría ayudar, sus impactos sobre el número total de trabajadores activos serán reducidos, dados los problemas de economía política comentados. Por último, sugieren que la inmigración procedente de países como el subcontinente indio o África podrían aportar el empuje demográfico que tan urgentemente necesitan los países avanzados. No obstante, nuestros autores son claros en cuanto a los riesgos que nuevas olas de inmigración podrían generar sobre los populismos, especialmente los de derechas, los cuales se encargarían de poner trabas a la inmigración mediante el uso de mensajes xenófobos.

Enumerados los grandes retos y desafíos que plantea la reversión demográfica, bien parece que la economía mundial se dirige inexorablemente hacia un final fatídico. Sin embargo, no todos los cambios desencadenarán dinámicas negativas. A medida que el número relativo de trabajadores en activo disminuya, cabe esperar una mejora en los salarios, que vendrá en parte favorecida por una escasez relativa de trabajadores. De hecho, a medida que las economías emergentes, China en particular, reduzcan su expansión internacional y reorienten parte de sus políticas hacia la economía doméstica, componentes del PIB como la inversión privada pueden verse impulsados de nuevo. Durante varias décadas, economías como la japonesa han internacionalizado buena parte de su inversión privada, lo que ha sido motivado, precisamente, por la expansión de las cadenas globales de valor y el envejecimiento de su sociedad. Una reversión demográfica podría traer de vuelta a la economía doméstica parte de la inversión destinada al extranjero. De alguna manera, Japón lleva años padeciendo parte de los síntomas demográficos planteados por Goodhart y Pradhan. Es más, estos autores arrojan una nueva y diferente perspectiva y explicación al fenómeno de estancamiento económico de la economía nipona desde la década de los noventa vía esta internacionalización de la inversión privada japonesa.

Países de África y del subcontinente indio tienen una favorable evolución en su demografía, lo que les dota de vientos de cola positivos para aprovechar los dividendos del crecimiento que genera la transición demográfica. Pese a que este factor puede ser crucial, los autores argumentan que estas regiones económicas no se enfrentan a un escenario tan favorable para su crecimiento como el que se dio China hace unas décadas. Así, mientras Pekín desarrolló su apertura al mundo en un momento de amplio crecimiento económico, baja inestabilidad política, baja deuda y unos mercados laborales en ebullición, los países africanos e indios se presentan en un momento de mayor reorientación hacia las economías domésticas, lo que reduce sus oportunidades de crecimiento. Además, la organización centralizada de China permitió que este país se pudiese introducir de una manera más coordinada en la economía mundial, en clara contraposición a las disparidades organizativas, institucionales y sociales que albergan los países africanos e India. Por tanto, aunque puedan mostrar en sus evoluciones signos demográficos positivos para la economía mundial, hay que ser conscientes de que la aportación de estos países no será similar sino que, de hecho, será mucho menor que la de China durante las décadas anteriores.

Como vemos, el libro de Goodhart y Pradhan resulta ser muy sugestivo. Analiza multitud de temas y propone hipótesis interesantes acerca de la evolución futura de la economía mundial. Si bien tendría que tenerse en cuenta buena parte de estas hipótesis, especialmente aquellas relativas a los efectos del cambio demográfico, otras deberían tomarse con cautela. Éste podría ser el caso de sus análisis relativos a las políticas monetarias y

fiscales, con propuestas de mejora que resultan muy breves. Esta cautela se debe a que los autores toman posturas muy contundentes en buena parte de sus conclusiones sin haber desarrollado previamente el rigor necesario para muchos de sus análisis. En cualquier caso, su libro abre asuntos de debate de gran actualidad y que pueden aportar mucho a la discusión acerca de cómo y de qué manera se saldrá del actual estancamiento secular. Ya sólo por eso, el libro de Goodhart y Pradhan se convierte en un lectura amena con la que aprender acerca de las grandes tendencias globales y con el que reflexionar acerca del futuro que nos deparan.

\* \* \*

**Charles Goodhart**, economista británico, fue catedrático en la London School of Economics. Desde 2002 es profesor emérito de dicho centro. Anteriormente ha sido investigador del grupo de Mercados Financieros de la bolsa de Londres y miembro del Comité de Política Monetaria del Banco de Inglaterra.

**Manoj Pradhan**, también economista, es fundador de la empresa Talking Heads Macroeconomics, centrada en la investigación de las tendencias macroeconómicas de los mercados globales. Anteriormente, fue director gerente de Morgan Stanley y profesor de Economía en la George Washington University y en la State University de Nueva York.

Reseña de **Jorge Díaz Lanchas**, profesor de Economía en Universidad Pontificia Comillas-ICADE. Anteriormente fue investigador del Joint Research Centre de la Comisión Europea. Es doctor en Economía Internacional (UAM-España), con el primer premio de doctorado por la Real Academia de Doctores de España (2017).

## EL DINERO NUNCA ES SUFICIENTE

---

**Tom Burgis**, *Kleptopia: How Dirty Money is Conquering the World* («Cleptopía: Cómo el dinero negro está conquistando el mundo»), Harper Collins, 2020, 464 págs.

Por **Alberto Palacios Abad**

*Kleptopia* funciona como una intrincada novela de suspense de John le Carré, en la que oligarcas postsoviéticos, banqueros londinenses y políticos africanos tejen una red de corrupción global a la sombra de la ley. Sin embargo, éste es un libro de no ficción en el que Tom Burgis relata detalladamente una serie de historias ocurridas recientemente y conectadas entre sí por la corrupción. Gracias a una minuciosa investigación llevada a cabo durante los últimos años, Burgis muestra cómo la conexión entre el dinero negro y el poder político es tan estrecha que en algunos lugares es casi imposible desligarla. En un viaje que nos lleva desde Astaná hasta Londres, pasando por Zimbabue o el Kremlin, el autor explica cómo, gracias a las ventajas de la globalización, los nuevos criminales del siglo XXI se las ingenian para mover y blanquear dinero negro aprovechándose de la falta de supervisión financiera internacional. Y lo que es más grave: cómo ese dinero es un pilar fundamental de algunos regímenes autocráticos que se sirven de él para destruir a la oposición y evitar cualquier intento de democratización, muchas veces con la «complacencia» de los países occidentales.

### El primer hilo

Nigel Wilkins había pasado más de cuarenta años trabajando en banca cuando en 2008 decidió robar los secretos de un banco suizo. Por aquel entonces, Wilkins era *head of compliance* de la sede británica en la City de Londres del banco suizo BSI, cargo al que había accedido dos años antes con la intención de hacer cumplir los estándares regulatorios reglamentarios. Poco tardó en darse cuenta de que, en realidad, ese puesto servía para tejer un velo de formalidad alrededor del banco más que para hacer cumplir los protocolos. Su labor era la de dar el visto bueno a los nuevos clientes, dando fe de que no había problemas con su dinero. Pero en realidad él poco o nada sabía sobre los clientes, y tenía que confiar en la valoración que le ofrecían los propios banqueros de BSI que iban a trabajar con el cliente. No eran raras las historias de hombres de negocios del este de Europa que habían hecho fortuna con empresas mineras o de otros recursos naturales y que querían establecer un canal para llevar el dinero a entidades *off-shore* en Panamá, Islas Vírgenes británicas o Mónaco. Los banqueros no parecían preocupados por el origen del dinero o por algunos antecedentes criminales de los potenciales clientes, e intentaban convencer a Wilkins de que diera su visto bueno. Cuando se dio cuenta de que esos casos eran más la norma que la excepción, empezó a sospechar que sus colegas estaban ayudando a sus clientes a evadir impuestos.

Pocos días después de la quiebra de Lehman Brothers, Wilkins recibió una carta de su superior. Estaba despedido, lo que no lo sorprendió. Casi todos los bancos de la City estaban despidiendo a muchos de sus empleados ante la avalancha que se les venía encima. Estaba convencido de que los jefes de BSI en Lugano querían cerrar la sucursal de Londres para evitar el escrutinio al que iban a ser sometidos los bancos privados tras la crisis. Wilkins había informado a sus superiores algunos meses antes de que estaba preocupado por

el origen del dinero de algunos de sus clientes y que deberían informar a las autoridades locales. Sin embargo, sus jefes hicieron caso omiso de sus advertencias, alegando que no tenía pruebas claras de ello.

Wilkins no estaba dispuesto a irse en silencio y recurrió su despido en el tribunal de empleo londinense. Argumentaba que con su despido habían evitado que llevase a cabo la labor de supervisar el cumplimiento de los estándares legales en los casos que había mencionado a sus superiores. Antes de llegar a juicio, llegó a un acuerdo con BSI por el que le doblaban la cantidad de dinero del finiquito. Además, consciente de que tener conocimiento de que se está blanqueando capitales y no denunciarlo es un delito, decidió guardarse información confidencial que lo demostrara y enviar un aviso de lo que ocurría a las autoridades tributarias y regulatorias de la City. La denuncia fue ignorada por las autoridades.

### **El trío**

Alexander Machkevitch, Sasha para sus amigos, supo estar en el momento adecuado en el sitio adecuado con la gente adecuada. Nacido en Kirguistán en una familia burguesa, estudió filología y consiguió un puesto de profesor en la Universidad de Bishkek. Cuando con la caída de la URSS apareció el capitalismo, él tuvo claro lo que quería ser: un hombre de negocios. Y para hacer negocios durante la Perestroika no había nada más importante que tener buenas relaciones con los que estaban en el poder. Nursultan Nazarbayev fue durante los últimos años de la URSS el primer secretario del PCK en Kazajistán y también el primer presidente del país tras su independencia. Para hacer negocios en Kazajistán había que gozar de su favor, y gracias a eso Machkevitch y sus dos otros socios, Patokh Chodiev y Alijan Ibragimov, se hicieron con el control de una gran parte de los recursos naturales del país: minas de uranio, cromo, aluminio, gas y otros minerales preciados. Así es como casi de la noche de la mañana estos hombres de negocios se hicieron millonarios y llegaron a aparecer en la lista Forbes de las personas más ricas del mundo.

Pero todo lo que llega gracias al favor del poder puede desaparecer rápidamente con él. El trío fue testigo de la confiscación de todos los bienes y aprisionamiento de antiguos camaradas de Nazarbayev que cayeron en desgracia con él. Con la intención de evitar ese futuro y asegurar su riqueza, el trío ingenió un plan: juntos crearon la Eurasian National Resources Corporation (ENRC), un gigantesco grupo empresarial de recursos energéticos, y sacaron una parte a bolsa. Su objetivo era cotizar la empresa en la Bolsa de Londres, el mayor centro financiero del mundo. Desde luego, las puertas de la City no son fáciles de abrir, pero con el suficiente dinero para cubrir los honorarios de los servicios requeridos, se solventan muchos problemas. Así, ENRC se gastó casi doscientos millones de dólares en contratar los servicios de bancos como el Deutsche Bank, Credit Suisse o Morgan Stanley, despachos de abogados como Jones Day o Clearly Gottlieb o firmas de auditoría como PWC. Cuando, al intentar entrar al fin en la Bolsa de Londres, surgió el problema de que las autoridades belgas iban a investigarlos por presunto blanqueo de capitales, un banquero de Credit Suisse convenció a las autoridades reguladoras de la City de que sería suficiente si ninguno de los tres socios se sentaba en la junta de dirección de la empresa. Una vez resuelto el contratiempo, nada impidió que ENRC empezase a cotizar en la Bolsa de Londres, donde se incluyó en el FTSE 100, la lista de las cien empresas británicas con mayor valoración. Los tres oligarcas ya se podían codear con las élites económicas globales, el lugar donde habían soñado estar. Al poco tiempo, el precio de las acciones de la empresa se había duplicado.

## La aventura africana

África ha sido durante los últimos años un lugar próspero para los individuos con pocos escrúpulos que se saben mover en las esferas de poder. Billy Rautenbach es uno de ellos. Trabajaba para el Gobierno de Robert Mugabe, presidente de Zimbabue desde 1987 hasta 2017, haciendo de nexo con el gobierno de Joseph Kabila, presidente de la República Democrática del Congo desde 2001 hasta 2019. El acuerdo entre los dos gobiernos era que Mugabe mandaría tropas zimbabuenses al Congo para combatir la rebelión de Mobutu a cambio de parte de los beneficios de las minas de cobre y cobalto del Congo. Billy fue nombrado nuevo jefe de la empresa estatal minera y se aseguró de que, además de lo pactado, parte de los beneficios fueran directamente a manos de la camarilla de Mugabe, para que fuesen repartidos entre los miembros del régimen. Aunque, al terminar el acuerdo, Kabila intentó quitarle el control de las minas, Billy logró mantener algunas de ellas gracias a sus victorias en tribunales internacionales que reconocieron su derecho.

En marzo de 2008, Mugabe se enfrentaba a unas elecciones en las que por primera vez se dudaba de su victoria. Un mes después del día de las elecciones, la junta electoral anunció que el opositor Tsvangirai había recibido más votos, pero que no eran suficientes para evitar una segunda vuelta. Mugabe puso en marcha un plan para asegurarse de que la victoria de su oponente no se repetiría. El primer paso era recaudar el dinero necesario para llevar a cabo su plan. Billy Rautenbach era la persona ideal para ello, ya que contaba con contactos cercanos de inversores de la City; poseía parte de una empresa llamada Central African Mining & Exploration (Camec), financiada por diversos inversores dispuestos a soportar algo de riesgo a cambio de retornos significativos. Rápidamente llegaron a un acuerdo con el gobierno de Zimbabue, que consistía en pagarle cien millones de dólares a cambio de una mina estatal de platino. Poco después Mugabe lanzó una campaña de represión contra todos aquellos ciudadanos cercanos al líder opositor Tsvangirai. Hubo más de cien muertos, y miles fueron arrestados y torturados. No hizo falta llegar a votar: Tsvangirai se retiró de la carrera cinco días antes de las elecciones.

Poco más de un año después de esos acontecimientos, ENRC anunció en la Bolsa de Londres que, buscando diversificar sus fuentes de ingresos, había decidido comprar Camec por mil millones de dólares. Billy Rautenbach recibió 124 millones por sus acciones.

## La sombra del Kan es alargada

Rakhat Aliyev, también conocido como *Sugar*, había conseguido llegar a una posición privilegiada bajo el ala de Nazarbayev. Se había ganado su confianza y éste, a cambio, lo había recompensado con cargos con cada vez más poder dentro de su régimen, e incluso le había permitido casarse con una de sus hijas. Sin embargo, la ambición de *Sugar* también iba en aumento, y ya se visualizaba como el sucesor natural de Nazarbayev. Tanto que, cuando en 2007, Nazarbayev le anunció que tenía intención de aprobar una ley que le permitiese seguir presidiendo el país de por vida, *Sugar* le reveló que pretendía presentarse a las elecciones presidenciales de 2012 para derrocarlo.

La caída de *Sugar* fue inmediata. Se le acusó de secuestrar a un empleado suyo de un banco, de pertenecer a un grupo de crimen organizado, traficar con armas e incluso del asesinato de una mujer que anteriormente había sido su amante. Al encontrarse fuera del país, pudo evitar la detención y se escondió en Malta durante unos años, hasta que en 2014 fue arrestado por la Interpol y llevado a Austria para ser juzgado. Unos meses después y antes de que se celebrase el juicio, se le encontró ahorcado en una celda de aislamiento.

## Dentro de ENRC

En diciembre de 2010, los altos cargos de ENRC recibieron un *e-mail* de alguien anónimo que decía ser un ingeniero de la empresa que trabajaba en una mina de hierro en Kazajistán. Esta mina era una de las primeras adquisiciones del trío y una de las que más beneficios reportaba. El objetivo del correo electrónico era denunciar ciertas prácticas corruptas entre los jefes de la mina, como inflar el coste de los materiales o usar parte del presupuesto para pagar la casa de uno de ellos. Al ser una empresa pública con sede en Londres, la junta directiva de la empresa siguió los protocolos normales y contrató a un despacho de abogados para que investigara las alegaciones. El hombre elegido fue Neil Gerrard, un abogado con fama de duro investigador.

Empezó siguiendo las pistas que habían dejado los auditores que analizaron a la empresa al unirse a la Bolsa de Londres. Pronto descubrió que ENRC vendía parte de su producción en Kazajistán a través de empresas pantalla en Rusia, y sólo recibía un tercio de su valor. El resto era pagado en efectivo o a través de cuentas en paraísos fiscales directamente a los tres socios: Machkevitch, Chodiev e Ibragimov. En total, habían evadido unos 870 millones de dólares. Para conseguir pruebas de los negocios sucios de la empresa en Kazajistán, Gerrard y su equipo decidieron investigar sobre el terreno y hablar con los trabajadores. Poco tardaron en darse cuenta de que el viaje iba a ser en vano. Todos los trabajadores eran fieles al trío y apenas se comunicaron con ellos. Además, gran parte de la documentación y de los datos de los ordenadores había desaparecido. Lo único que descubrieron fue que el hijo del jefe de policía de la región disfrutaba de una cuantiosa beca sufragada por ENRC que le permitía estudiar en la Michigan State University de EE UU. A pesar de todas las obstrucciones, Gerrard sentía que estaba descubriendo el *modus operandi* de la empresa. Y más importante: empezó a sospechar que algo incluso más siniestro se gestaba en África, la otra gran fuente de beneficios de la empresa.

Todo se aceleró cuando la investigación se filtró al periódico *The Times*. La Serious Fraud Office (SFO), la agencia gubernamental británica que investiga los casos de corrupción, amenazó a la empresa con empezar una investigación criminal. Esto hizo que los tres socios se pusieran nerviosos. Temían que si investigaban sus actividades criminales se descubriera la conexión de la empresa con Nazarbayev; éste perdería su confianza en ellos, y sabían bien lo que esto significaba. Decidieron hacer valer su mayoría en la junta de accionistas para despedir al CEO de ENRC y a Gerrard antes de que éste acabase su investigación y la entregase a la SFO. Su plan era mover la empresa de Londres a Luxemburgo para evitar nuevas investigaciones, lo cual resultaba complicado, ya que era una empresa pública. Tuvieron suerte de que al abrirlas la SFO una investigación criminal sobre sus actividades, el precio de las acciones se desplomó. Con la ayuda del Sberbank y VTB, dos bancos cercanos al Kremlin, el trío pudo comprar las acciones que no eran suyas y convertir en privada la empresa de nuevo. El 60 % les pertenecería a ellos, y el 40 % al Estado de Kazajistán. En cuanto les fue posible movieron su sede a Luxemburgo.

Aunque la investigación de la SFO siguió su curso, se fue debilitando debido a los numerosos obstáculos. Durante la investigación en los asuntos africanos se encontraron con que tres potenciales testigos para el caso, que habían trabajado para la ENRC en África, habían sido hallados muertos. El primero, André Bekker, un geólogo empleado por la compañía, fue encontrado muerto en un coche ardiendo. Los otros dos, James Bethel y Gerrit Strydom, altos cargos de la filial africana, habían fallecido en un motel de Misuri. La policía dictaminó que la causa de la muerte era la malaria, a pesar de que según los expertos las posibilidades de que dos personas mueran de malaria a la vez en esas circunstancias son nulas.

## Consecuencias

Nigel Wilkins entró a trabajar para la Financial Services Authority, la institución que da permiso a las empresas para operar en la City, con la esperanza de que desde dentro podría tener más impacto en la lucha contra el fraude y la corrupción. Pero en 2014, seis años después de incorporarse, ya quedaba poco de aquella ilusión inicial. Cada vez estaba más convencido de que la FSA, en vez de vigilar a los banqueros, los protegía. Aún tenía escondido en un rincón de su casa las cajas con información confidencial del dinero negro de los clientes de su antiguo banco. Decidió intentar mostrar las evidencias a sus superiores, con la esperanza de que éstos tomaran cartas en el asunto. El día después de enviarles *e-mails* con algunas pruebas, sus jefes lo estaban esperando en su oficina. Pero no para felicitarlo, sino para suspenderlo. Le acusaron de sustraer información privada de forma ilegal sin autorización y le avisaron de que sería investigado. Tres meses después lo despidieron por conducta inapropiada. Murió en 2016 debido a su frágil salud.

Jon Mack, el investigador de la SFO que llevaba la investigación sobre ENRC, sufrió un colapso en los juzgados mientras interrogaban a la hija de Machkevitch, uno de los socios. Mack dejó el caso, ya que estaba convencido de que lo habían envenenado, a pesar de que los médicos no pudieran encontrar indicios de ello. Por ahora no está claro de que se vaya a retomar. Mientras tanto, los tres socios, Machkevich, Chodiev e Ibragimov siguen en la lista Forbes de las personas más ricas del mundo, con más de 2000 millones de dólares cada uno de fortuna.

Nazarvayev renunció a la presidencia de Kazajistán en 2019, aunque aún sigue de jefe del Consejo de Seguridad del Estado, jefe del partido gobernante Nur Otan y miembro del Consejo Constitucional. Se calcula que tiene una fortuna de unos mil millones de dólares (Forbes).

Al final del libro, Burgis hace un llamamiento al lector: hay que escoger; o estás con los cleptócratas o estás contra ellos. Si queremos que estas tramas criminales no prevalezcan y no afecten a nuestras democracias, debemos actuar contra ellos. El mejor antídoto contra la cleptocracia es la honestidad, como la que Nigel Wilkins mostró robando los documentos secretos que demostraban el fraude. Sólo mostrando la verdadera cara de los cleptócratas se les puede empezar a derrotar.

\* \* \*

**Tom Burgis** es corresponsal investigador del *Financial Times*. Ha sido corresponsal en más de cuarenta países y ha ganado varios premios de investigación periodística. También es autor del libro *The Looting Machine*.

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.

## ODLI. N.º 96, Marzo 2021

## IDEAS DE INTERÉS

## 1. EL FIN DE LA OFICINA ESTÁ AÚN LEJANO.

■ Autores: José María Barrero, Nicholas Bloom y Steven J. Davis, Réka Juhász, Mara P. Squicciarini y Nico Voigtländer.

■ Comentario: Jordi Domènech.

## 2. LA TRAMPA DE LA DESIGUALDAD ALGORÍTMICA.

■ Autor: Mike Walsh.

■ Comentario: Gloria Álvarez Hernández.

## 3. LA SUPERINTELIGENCIA NO PUEDE SER CONTENIDA.

■ Autores: Manuel Alfonseca, Manuel Cebrián, Antonio Fernández Anta, Lorenzo Coviello, Andrés Abeliuk e Iyad Rahwan.

## 4. LOS DIEZ MAYORES AVANCES EN INTELIGENCIA ARTIFICIAL, SEGÚN CHINA.

■ Autor: Instituto de Inteligencia Artificial Zhiyuan.

■ Comentario: Gloria Álvarez Hernández.

## LIBROS

■ *The Weirdest People in the World: How the West Became Psychologically*

■ *Peculiar and Particularly Prosperous*, de Joseph Henrich.

■ *Philanthropy. From Aristotle to Zuckerberg*, de Paul Valley.

## ODLI. N.º 95, Febrero 2021

## IDEAS DE INTERÉS

## 1. LA CULTURA DE LA INNOVACIÓN ABIERTA, CLAVE DEL ÉXITO DE ALIBABA.

■ Autores: Jinhyo Joseph Yun, Xiaofei Zhao, KyungBae Park y Lei Shi.

■ Comentario: Gloria Álvarez Hernández.

## 2. CONTRATAR POR ALGORITMO.

■ Autores: Peter Bergman, Danielle Li y Lindsay Raymond.

■ Comentario: Jordi Domènech.

## 3. ROBOTS EN LA CONSTRUCCIÓN.

■ Autor: Weipang.

■ Comentario: Gloria Álvarez Hernández.

## 4. LA INVERSIÓN SOSTENIBLE NO MITIGA EL CAMBIO CLIMÁTICO.

■ Autores: Lauren H. Cohen, Umit Gurun y Quoc H. Nguyen.

■ Comentario: Jordi Domènech.

## LIBROS

■ *The Innovation Delusion: How Our Obsession with the New Has Disrupted the Work that*

■ *Matters Most*, de de Lee Vinsel y Andrew L. Russel.

■ *Trade Wars are Class Wars. How Rising Inequality Distorts the Global Economy and Threatens*

■ *International Peace*, de Matthew C. Klein y Michael Pettis.

## ODLI. N.º 94, Enero 2021

## IDEAS DE INTERÉS

## 1. LAS PANDEMIAS AUMENAN LA DESIGUALDAD.

■ Autor: Sergi Basco, Jordi Domènech y Joan Ramon Rosés.

■ Comentario: Jordi Domènech.

## 2. DESACOPAMIENTO DE PIB Y ENERGÍA PARA UN CRECIMIENTO SOSTENIBLE.

■ Autor: Helmut Haberl *et al.*

■ Comentario: Gloria Álvarez Hernández.

## 3. MENOR FRAGMENTACIÓN INFORMATIVA EN DISPOSITIVOS MÓVILES.

■ Autor: Tian Yang, Silvia Majó-Vázquez, Rasmus K. Nielsen y Sandra González-Bailón.

■ Comentario: José Balsa Barreiro.

## 4. TAXONOMÍA DE LOS CAPITALISMOS SEGÚN CONCENTRACIÓN Y RENTA.

■ Autores: Marco Ranaldi y Branco Milanovic.

■ Comentario: Francesc Trillas.

## LIBROS

■ *No Filter. The Inside Story of How Instagram Transformed Business, Celebrity and Our Culture*, de Sarah Frier.

■ *The Nation City: Why Mayors Are NOW Running the World*, de Rahm Emanuel.

## ODLI. N.º 93, Diciembre 2020

## IDEAS DE INTERÉS

## 1. ¿VIVIMOS EL MOMENTO MÁS INFLUYENTE DE LA HISTORIA?

■ Autor: William MacAskill

■ Comentario: Ángel Pascual-Ramsay.

## 2. LA TRÍADA DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL.

■ Autor: Ben Buchanan.

■ Comentario: Gloria Álvarez Hernández.

## 3. ENTRE POPULISMO TECNOLÓGICO Y MONOPOLIO GLOBAL.

■ Autor: Jean Tirole.

■ Comentario: Francesc Trillas.

## 4. LAS BOLSAS PIERDEN COMO REFERENTES DE LA ECONOMÍA.

■ Autores: Frederik P. Shlingemann y René M. Stulz.

■ Comentario: Jordi Domènech.

## LIBROS

■ *The Economics of Belonging: A Radical Plan to Win Back the Left Behind and Achieve Prosperity for All*, de Martin Sandbu.

■ *Conspiracy Theories*, de Quassim Cassam.

## ODLI. N.º 92, Noviembre 2020

## IDEAS DE INTERÉS

## 1. DISPERSIÓN EN LAS CIUDADES EN LA POST-PANDEMIA.

■ Autor: Joel Kotkin, Cristiana Ciaraldi y Norman Foster.

■ Comentario: José Balsa.

## 2. ¿CUÁNTOS TRABAJOS SE PUEDE HACER DESDE CASA?

■ Autores: Jonathan I. Dingel y Brent Neiman.

■ Comentario: Gloria Álvarez Hernández.

## 3. CONTINUISMO TECNOLÓGICO.

■ Autores: Gartner.

■ Comentario: Gloria Álvarez Hernández.

## 4. LIMITACIONES DE LOS EXPERIMENTOS ALEATORIOS SOBRE EL TERRENO.

■ Autores: Abhijit Banerjee, Esther Duflo, Michael Kremer, Angus Deaton, Sebastian

■ Galiani, Paul Gertler, Aidan Coville y Susumu Yoshida.

■ Comentario: Francesc Trillas.

## LIBROS

■ *Everyday Chaos: Technology, Complexity and How We're Thriving in a New World of Possibility*, de David Weinberger.

■ *Humankind, a Hopeful History*, de Rutger Bregman.

