



Observatorio de las Ideas

REVISTA DE IDEAS

EJEMPLAR EDITADO PARA

Cortesía del Editor

N°66 - SEPTIEMBRE 2018



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

CIF B65855868
C/DIPUTACIÓ 262 2º1ª 08007
Barcelona Tel. 93 494 97 20
www.observatoriodli.com
ISSN: 2339-8892
D. Legal B.3130-2014



La carencia de personas con los *skills*, competencias, necesarios para afrontar la revolución tecnológica en curso es uno de los desajustes económicos de nuestros tiempos, no sólo en Europa. Por ello hemos traído como análisis principal un interesante y documentado estudio del Centro Europeo para el Desarrollo de la Formación Profesional. Abordar una respuesta a esta inadecuación es responsabilidad compartida entre el sector público y el privado y no ha de ser vista como un coste, sino como una oportunidad.

En el actual capitalismo, la extracción de valor se recompensa más que su creación, siendo ésta el proceso productivo que alimenta una economía y una sociedad sanas. ¿Quién crea riqueza en nuestro mundo? ¿Cómo decidimos el valor de los que lo hacen? ¿Se ha borrado la distinción entre valor y precio? Éstos son temas centrales del nuevo libro de la economista Mariana Mazzucato que aportamos como primera reseña.

El trabajo es casi consustancial al ser humano. No así el empleo, que es algo relativamente reciente y que puede transformarse profundamente con los actuales cambios tecnosociales. Pero el trabajo ha ido evolucionando durante siglos, como muestra el libro de Andrea Komlosy sobre la evolución del concepto y la práctica a lo largo de los últimos mil años.

La relación entre la financiación pública y la privada para obras de infraestructura varía: sin un mínimo de eficacia pública, el sector privado no invierte; con una calidad mediana, el sector privado tiene una ventaja comparativa; pero, para niveles más elevados de calidad pública, es menos necesaria la inversión privada. Ésta es nuestra primera idea de desarrollo más corto. Como segunda, incluimos el famoso informe anual de Mary Meeker sobre Internet, con cambios significativos, entre ellos el notable auge de China en el sector. Recomendamos ver las diapositivas que se citan. La tercera idea versa sobre por qué ha caído el precio de la electricidad en Europa.

Espero que estas ideas despierten su interés y le descubran algo nuevo.

Con mis mejores saludos,

Andrés Ortega

Director



ESCASEZ Y DESAJUSTES DE COMPETENCIAS

ARTÍCULO ORIGINAL: Centro Europeo para el Desarrollo de la Formación Profesional (The European Centre for the Development of Vocational Training), Cedefop.

RESUMEN Y COMENTARIO: Sara Jaurrieta Guarner.

SÍNTESIS: El desajuste de competencias en el mercado de trabajo es motivo de preocupación para los responsables políticos, especialmente desde la pasada crisis económica y ante la revolución tecnológica en la que estamos inmersos.

El mercado laboral es imperfecto y un grado de desequilibrio se da por supuesto. El problema viene cuando una excesiva inadecuación tiene consecuencias económicas y sociales adversas. Anticiparse y plantear respuestas efectivas y a tiempo es responsabilidad compartida entre sector público y privado.

| LIBROS |

UNA NUEVA CONCEPCIÓN DEL VALOR. *The Value of Everything: Making and Taking in the Global Economy*, de **Marianna Mazzucato**

EL TRABAJO: EL ÚLTIMO MILENIO. *Work: The last 1.000 years*, de **Andrea Komlosy**.

| OTRAS IDEAS DE INTERÉS |

LA FINANCIACIÓN PRIVADA ES COMPLEMENTARIA DE LA PÚBLICA. **Marianne Fay, David Martimort y Stéphane Straub.** *Con niveles más elevados de calidad pública, la inversión privada es menos necesaria.*

CHINA SUBE POSICIONES EN INTERNET. **Mary Meeker.** *El famoso informe anual sobre las tendencias de Internet apunta que China se ha convertido en un hub para las compañías más grandes del sector en el mundo.*

LA CAÍDA DEL PRECIO DE LA ELECTRICIDAD EN EUROPA. **Lion Hirth.** *Tiene múltiples causas, entre ellas la caída de la demanda y el aumento de la generación de energías renovables.*

ESCASEZ Y DESAJUSTES DE COMPETENCIAS

■ **Publicación:** «Insights into Skill Shortages and Skill Mismatch: Learning from Cedefop's European Skills and Jobs Survey», Cedefop (2018), Oficina de Publicaciones, serie Cedefop, n.º 106, Luxemburgo. Descargable desde el siguiente enlace: <https://bit.ly/2J0RvUP>

■ El **Centro Europeo para el Desarrollo de la Formación Profesional** (The European Centre for the Development of Vocational Training, Cedefop) es la institución de referencia para la educación y formación profesional de la Unión Europea. Contribuye a elaborar y ejecutar las políticas de formación profesional de la UE. Vigila la evolución de las tendencias del mercado laboral y ayuda a la Comisión Europea, los países de la UE, las organizaciones patronales y los sindicatos a adaptar la oferta de formación a las necesidades del mercado de trabajo. Se creó en el año 1975 y tiene su sede en Salónica (Grecia). James Joachim Calleja es su director.

LA IDEA

Resumen: El desajuste de competencias en el mercado de trabajo es motivo de preocupación para los responsables políticos, especialmente desde la pasada crisis económica. El mercado laboral es imperfecto y un grado de desequilibrio se da por supuesto. El problema viene cuando una excesiva inadecuación tiene consecuencias económicas y sociales adversas. Anticiparse y plantear respuestas efectivas y a tiempo es responsabilidad compartida entre los sectores público y privado.

El informe analiza el fenómeno de los desajustes de las competencias en el mercado de trabajo y proporciona reflexiones que pueden ayudar a los responsables políticos de Europa a elaborar políticas para abordarlos. El estudio está basado en una encuesta europea de competencias y empleo (*European Skills and Jobs Survey*) realizada el año 2014 a 49 000 empleados adultos (de entre 24 y 65 años) de los 28 Estados miembros de la Unión Europea.

Se entiende por desajuste de las competencias en el mercado de trabajo la divergencia entre las cualificaciones y competencias que ofrece la fuerza de trabajo y la demanda de las empresas. Este desfase puede ser muy variado y transita desde la brecha competencial hasta la sobre- y subcualificación, pasando por la escasez o la infrautilización de las habilidades. En todos los casos tiene consecuencias negativas para la productividad laboral y puede manifestarse en más paro, dificultades en la selección de personal, competencias que se vuelven obsoletas con el paso del tiempo o personas en empleos sin usar su capacidad potencial.

La evidencia en la inadecuación en Europa es amplia, pero las realidades socioeconómicas de cada país, la estructura del mercado de trabajo y las situaciones institucionales propias dificultan las soluciones estandarizadas.

En primer lugar, el informe analiza los desafíos a los que se enfrentan los gobiernos con el aumento de la digitalización y automatización en el mercado laboral. El progreso tecnológico desplazará algunos empleos y competencias, pero al mismo tiempo puede servir para desarrollar nuevas actividades de alta calidad y permitir que las personas se dediquen a trabajos más especializados y menos rutinarios. En concreto, uno de cada diez trabajadores de la UE podría perder su puesto debido a sus obsoletas competencias tec-

nológicas. Es más probable que este cambio tecnológico afecte a sectores económicos de las TIC (tecnologías de la información y la comunicación), las ciencias, las finanzas y las ocupaciones vinculadas con la ingeniería (figura 1).

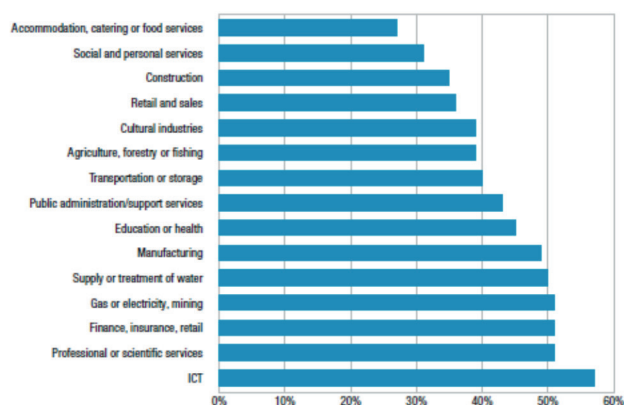


Figura 1: Porcentaje de los empleados adultos que experimentaron cambios en las tecnologías utilizadas en el lugar de trabajo en los últimos cinco años por sector económico, 2014, UE-28.

Fuente: Encuesta europea de competencias y empleo del Cedefop.

Los responsables políticos deben ofrecer una buena orientación profesional y asesoramiento, basándose en las tendencias futuras del mercado de trabajo, y disponer de un sistema de educación y formación con capacidad de reacción ante las nuevas necesidades.

En segundo lugar, el informe analiza la escasez de competencias y las brechas competenciales existentes. En la escasez de talento hay un componente cíclico (cuanto menos paro se registra, más cuesta a las empresas cubrir sus puestos vacantes) y otro estructural (a las empresas les es más sencillo encontrar candidatos en aquellos países con una educación y formación con mayor capacidad de adaptación a las demandas profesionales).

En este desajuste de las competencias, los empleadores tienen también cierta responsabilidad. A pesar de los problemas que manifiestan para cubrir vacantes laborales (4 de cada 10 así lo afirma), únicamente un 12 % de estas dificultades es atribuible a una genuina escasez de talento, mientras que el resto se asocia a la empresa (salario no competitivo, ineficaz gestión de los recursos humanos o incapacidad de desarrollar una estrategia competitiva internacional). Las empresas deben realizar ofertas de trabajo más atractivas, con responsabilidad social y una mejor gestión de los recursos humanos. El futuro en el mundo del trabajo vendrá por el aumento de competencias digitales avanzadas (sobre todo programación y codificación). De hecho, ya se constata una diferencia de sueldos entre los que tienen habilidades digitales avanzadas *versus* quienes sólo poseen las básicas y moderadas. Los grupos con mayor desventaja se encuentran entre la gente mayor, las mujeres, las personas con baja formación y las que vuelven al mercado laboral después de un tiempo en el paro; y son más frecuentes (sobre todo en el sector privado) las personas con contrato de trabajo parcial y ocupaciones informales (economía sumergida). Los gobernantes deben tener presente, a la hora de diseñar las políticas activas de ocupación, que vayan especialmente dirigidas a estos colectivos más vulnerables.

En tercer lugar, se analiza el uso de las competencias en el lugar de trabajo y, contrariamente a lo que se podría creer, los trabajadores sobrecualificados no sólo pueden permanecer de forma persistente en esta situación, sino que, además de percibir menores ingresos y promoción, tienen más posibilidades de acabar en el paro.

La inadecuación de las competencias es un fenómeno dinámico, que depende del equilibrio del crecimiento en las competencias y del grado de cambio en la complejidad de las tareas que se desempeñan. Para ello, la formación continua en el lugar de trabajo es clave, porque las competencias individuales que en un momento dado han encajado pueden dejar de hacerlo con el paso del tiempo. Con ella, las empresas mejorarán la productividad final y la adaptabilidad de los empleados ante posibles cambios económicos.

Además, existe una relación directa y positiva entre la estabilidad laboral (medida en años en el trabajo) y la formación de competencias en el trabajo (figura 2).

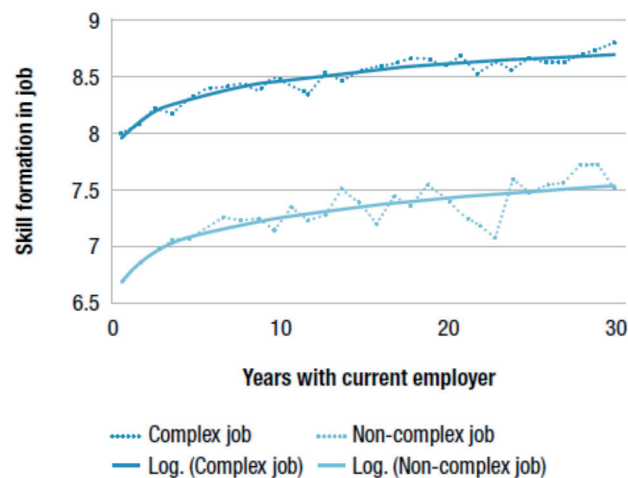


Figura 2: Desarrollo continuado de competencias por grado de complejidad en el trabajo, 2014, UE-28.

Fuente: Encuesta europea de competencias y empleo del Cedefop.

En conclusión, dar una respuesta a la inadecuación en las competencias es responsabilidad compartida entre el sector público y el privado y, lejos de ser un coste, las políticas efectivas de ajuste de competencias pueden proporcionar un mercado de trabajo más saludable.

COMENTARIO

Por **Sara Jaurrieta Guarnier**, máster en Gestión Pública por la Universitat Autònoma de Barcelona, la Universitat Pompeu Fabra y ESADE, y profesora asociada de Economía Española de la Universitat Autònoma de Barcelona.

«Hay que dar una respuesta a la disfuncionalidad del sistema educativo español tanto en su perfil bipolar en cuanto a distribución de cualificaciones profesionales como en la escasez de competencias que muestra».

«Un 43 % de los trabajadores adultos de la Unión Europea experimentaron recientemente cambios en las tecnologías que usan en el trabajo».

«El 29 % de la población adulta de la UE se ve afectada por algún tipo de falta de coincidencia en la cualificación, mayoritariamente por sobrecualificación».

Si para cualquier país resulta interesante examinar la escasez de competencias y los desajustes que se producen en su mercado de trabajo, en España este análisis adquiere un especial valor, dados los preocupantes indicadores de su mercado laboral.

A pesar de la progresiva recuperación económica con la que el país empieza a contar, las deficiencias históricas de su mercado de trabajo siguen latentes. El primer dato que sitúa rápidamente el diferencial español respecto a la Unión Europea es el desempleo. En marzo de 2018 la tasa de paro se situaba en España por encima del doble (16,1 %) que la media de los 28 países de la UE (7,1 %), según Eurostat; muy lejos aún de las tasas registradas antes de los efectos devastadores de la crisis (cerca del 8 %).

Otro de los rasgos distintivos respecto a la UE es la alta temporalidad. España sigue siendo uno de los países de la Unión con una mayor tasa de contratos temporales (26,8 % en el cuarto trimestre de 2017), a más de 10 puntos porcentuales de la media de la UE, según la Comisión Europea. Esto es así en todos los sectores, no sólo en los más estacionales o cíclicos, como el turismo, la agricultura o la construcción.

Y si observamos los contratos a tiempo parcial, a pesar de registrarse un porcentaje cuatro puntos menor que la media de la UE, España destaca por el gran porcentaje que declara que su empleo parcial es involuntario (61,9 % frente a la media de 27,7 % de la Unión Europea en 2016, según la Comisión Europea).

Todo ello implica que estos trabajadores reciben una menor formación continua que aquellos que cuentan con contratos de jornada completa o indefinidos, pues los empresarios consideran que no pueden beneficiarse de la inversión realizada en su formación, dado lo breve de su paso por la empresa. Este es el primer elemento que hace esperar que estos colectivos no estén renovando sus competencias tal y como los expertos aconsejan.

Otro rasgo preocupante del mercado laboral español es la elevadísima tasa de paro juvenil (jóvenes entre 15 y 24 años), que en marzo de 2018 superó el 35 % en España, frente al 15,6 % de la media de la UE, según Eurostat. Una de las posibles causas es la elevada tasa de abandono escolar prematuro. La tasa de jóvenes de entre 18 y 24 años que abandonaron sus estudios tras completar la fase obligatoria o que no se graduaron y no cursaron formación profesional, en 2016, en España fue casi el doble que la media de la UE. Es decir, son jóvenes sin competencias para el mercado laboral, lo que incrementa el riesgo de pobreza y exclusión social en el futuro.

Una de las interpretaciones de los desajustes es la distribución bipolar de las cualificaciones en España en relación con otros países, según *Poner fin al desem-*

«La escasez de competencias es menor en los países donde los empresarios se comprometen más a atraer y conservar talento y a ofrecer empleos de buena calidad (como salud y seguridad adecuadas y la adopción e implementación de prácticas éticas en la empresa)».

pleo ¿queremos?, ¿podemos? (Molinas y García Perea, Deusto, Barcelona, 2016). Estos autores analizan la distribución de las cualificaciones en España comparadas con las de Alemania y la conclusión es que el sistema educativo español está polarizado en los extremos: mientras que España tiene un peso fuerte en los niveles educativos bajo (etapa obligatoria o menos) y alto (universitario), Alemania destaca por centrarse en la educación media (secundaria). España sufre la dualidad en su sistema educativo por priorizar la educación general por encima de la profesional, que está basada en habilidades específicas. Ello explicaría las altas cifras de sobrecualificación en España, que el mismo estudio muestra entre aquellos individuos con educación terciaria (universitarios) empleados en actividades inferiores a su formación.

En definitiva, España debería abordar el elevado grado de segmentación de su mercado de trabajo (dualidad entre contratos temporales respecto a los indefinidos y personas con oportunidad de empleo frente a las que no las tienen). Para ello hay que dar una respuesta a la disfuncionalidad del sistema educativo español en su perfil bipolar en cuanto a distribución de cualificaciones profesionales y en la escasez de competencias que muestra. La cuestión del fracaso escolar y la profundización en la formación profesional temprana (más la inferior que la superior) deberían ser objetivos clave que se han de solventar.

Asimismo, deberían enfatizarse las políticas activas de empleo dirigidas a los colectivos más vulnerables del mercado de trabajo que permitan actualizar las competencias de aquellos grupos poblacionales con menos oportunidades (mujeres, jóvenes, personas sin empleo, personas con baja formación, etc.). También debe reforzarse la elaboración de programas que fomenten en las organizaciones el diseño de trabajos que mejoren el uso de las competencias, invirtiendo más en formación continua.

Éste debe ser el núcleo de las políticas destinadas a promover el crecimiento y la competitividad que en definitiva contribuirían a corregir los elevados niveles de desigualdad de ingresos que la Comisión Europea destacaba en su informe semestral sobre España (2018).

UNA NUEVA CONCEPCIÓN DEL VALOR

Marianna Mazzucato, *The Value of Everything: Making and Taking in the Global Economy* («El valor de todo: Hacer y tomar en la nueva economía»), Allen Lane, Penguin, 2018. 384 págs.

Por **Ignacio González**

La Gran Recesión, que empezó en 2008 y cuyas consecuencias perduran hasta hoy, dio lugar a una miríada de críticas del sistema capitalista contemporáneo. Por ejemplo, ha sido común escuchar que es demasiado cortoplacista y tendente a la especulación, que se ha basado en la expansión desorbitada del sector financiero, que ha fomentado el crecimiento del consumo sustentado por deuda, normalmente a expensas de la inversión real y el empleo, lo que ha provocado el aumento de la desigualdad e inseguridad económica de los hogares.

Estas críticas, que inicialmente nutrieron el debate político posterior a la recesión, también han alimentado la discusión académica reciente. ¿Cuál es el tamaño óptimo del sector financiero? ¿Deberíamos gravar la riqueza? ¿Y las transacciones financieras? ¿Qué reglas de gobernanza corporativa podrían fomentar la inversión a largo plazo? ¿Cómo podríamos detectar y prevenir la formación de burbujas financieras e inmobiliarias? Durante la última década, han florado muchas investigaciones que, a pesar de la insuficiente repercusión política, tratan de dar respuestas a estas preguntas y a otras similares, así como prescribir reformas para corregir los aspectos más disfuncionales del sistema.

En este libro, Marianna Mazzucato argumenta que tales críticas son importantes, pero no resultarán efectivas hasta que reconsideremos nuestra noción de «valor económico» y todas esas respuestas se puedan basar en una nueva concepción del valor y cómo la sociedad lo crea. El mensaje de Mazzucato es complejo, ambicioso y, desde un punto de vista de reforma institucional, muy radical. La crítica de Mazzucato implicaría una reforma de aspectos esenciales de las economías de mercado, particularmente del mecanismo de coordinación de precios, así como de nuestros sistemas de cuentas nacionales. La complejidad de una reforma de ese calado requeriría respuestas mucho más precisas y detalladas de las que sugiere Mazzucato. Pero a pesar de ello, la autora ofrece un diagnóstico que es probablemente correcto y elabora suficientes argumentos para iniciar un debate importante sobre nuestros criterios y mecanismos sociales de valoración.

¿Qué es exactamente el valor y cómo se determina?

El aspecto fundamental de la propuesta de Mazzucato es que la atribución de valor a una actividad es fruto de una elección política, consolidada y sostenida por diferentes mecanismos institucionales. Con un argumento comparable al de Polanyi, quien en *La gran transformación* (1944) explicó cómo el mercado es creado y moldeado por el Estado, Mazzucato defiende que nuestras economías son también moldeadas por nuestro sistema institucional de valoración económica.

La elección de lo que cuenta como valor ha sido una de las cuestiones más importantes en la historia del pensamiento económico. El concepto de valor ha transitado desde una noción asociada únicamente a los *inputs* del proceso productivo, como defendían los clásicos, como Adam Smith o Karl Marx, a una asociada al *output* y, por lo tanto, también a

las preferencias y a los precios que cristalizan esas preferencias, algo que defiende la teoría económica contemporánea. Finalizada esa transición, la mayoría de los economistas actuales sostienen que la distinción entre precio y valor es económicamente irrelevante. En las economías de mercado, los precios relativos son los únicos indicadores de valor: un bien es comprado y vendido en el mercado porque tiene valor, y el precio al que se compran y venden es la expresión mercantil y exacta de ese valor. La consecuencia es que el valor, como concepto autónomo y diferente al de precio, es superfluo e innecesario. Por ello, no resulta sorprendente que la teoría contemporánea se haya desprendido por completo de este concepto.

Sin embargo, la autora defiende que ha sido un gran error. ¿Por qué? Al asumir que el valor de un bien y servicio es igual a su precio relativo –argumenta–, hemos perdido la capacidad de diferenciar entre creación de valor y destrucción de valor. Por ejemplo, un aumento en el precio relativo de un bien o servicio no tiene por qué reflejar lo que socialmente consideraríamos como creación de valor. El caso más obvio es el de una empresa con poder de monopolio que aumenta sus precios imponiendo un margen entre éstos y los costes. Si nuestro sistema de cuentas nacionales únicamente valora el precio de mercado como expresión de valor, ¿no estaríamos acaso atribuyendo creación de valor al comportamiento monopolístico de esa empresa? Lamentablemente, la respuesta es afirmativa.

Dado este razonamiento crítico y las virtudes que la autora atribuye a los economistas clásicos, podríamos interpretar que Mazzucato defiende un sucedáneo contemporáneo de las teorías del valor clásicas basadas en los *inputs* físicos, en contraste con la visión neoclásica contemporánea, centrada exclusivamente en el precio del *output*. En realidad, no creo que sugiera una propuesta de este tipo. Su reivindicación de los clásicos está motivada por la diferencia que hacían entre actividades productivas e improductivas, por el énfasis que daban al concepto de «renta» como ingreso recibido pero no merecido, y por su crítica a los rentistas como perceptores de ellas. A pesar de que propone que estos conceptos vuelvan a ser centrales en nuestros sistemas de valoración, el libro no defiende un regreso a las teorías del valor clásicas. Su reflexión es más bien del siguiente tipo: dados nuestros métodos de medición, plasmados en el actual concepto de PIB y en otros agregados económicos, ¿qué criterios implícitos sobre lo que es valor económico estamos adoptando como sociedad? ¿Son éstos los que de verdad deseamos? El sistema actual de cuentas nacionales, fruto de una decisión política y basado únicamente en los precios de mercado probablemente no nos permite medir correctamente lo que socialmente clasificamos como actividades creadoras de riqueza, ni distinguir estas actividades de las que son improductivas o destructoras de riqueza. Los siguientes dos ejemplos muestran la fortaleza de este corolario.

El sector financiero y el poder de mercado

El sector financiero tiene un papel protagonista en el libro. Mazzucato arguye de forma convincente que los actuales sistemas institucionales de valoración, al equiparar precio y valor, incentivan los comportamientos rentistas de los financieros. En el mundo actual de las finanzas, más que en ningún otro ámbito, la cuestión central –qué tipo de actividades crean valor y cuáles sencillamente lo extraen del resto de la economía– es completamente ignorada. Por ejemplo, las transacciones financieras puras, gracias a las comisiones y otros costes asociadas a ellas, son calificadas como actividades que generan valor. De la misma forma, la gestión de activos y similares servicios, cuyos precios están habitualmente asociados al precio de esos mismos activos, también. Incluso las burbujas especulativas, al producir ganancias de capital que aumentan el valor de esos activos y, por tanto, el coste de los servicios de gestión, también producen valor. Tampoco la actividad tradicional de los bancos, con-

sistente en dar financiación a hogares y empresas, está exenta de problemas de valoración. En este caso, cuanto mayor poder de mercado tenga un banco, mayor será el diferencial de intereses entre préstamos y depósitos que pueda imponer, y mayor será el valor añadido que se piensa que origina.

Por supuesto, los problemas que la existencia de poder de mercado plantea a los sistemas de valoración no son exclusivos del sector financiero. Las plataformas digitales, que se benefician de la presencia de economías de red y de alcance, o las grandes farmacéuticas –que sacan provecho de sistemas de patentes disfuncionales, que a menudo permiten grandes beneficios, pero lastran la difusión de la innovación–gozan igualmente de un enorme poder de monopolio que, obviamente, trasladan a los precios y mediante el cual extraen valor del resto de la economía. En el caso de las plataformas digitales, como Google o Facebook, el valor económico ya no se extrae sólo de las empresas anunciantes, sino también a través del uso de los datos de los usuarios.

El sector público

Mazzucato es una experta del sector público y de su contribución al crecimiento y prosperidad de las economías. En *The Entrepreneurial State* («El Estado emprendedor»), publicado en 2013, ilustra el verdadero papel que el sector público ha tenido en los cambios tecnológicos recientes y que ha sido lamentablemente subestimado por las narrativas convencionales. En el presente libro, analiza prolijamente cómo los sistemas de cuentas nacionales reflejan de manera muy distorsionada el verdadero valor añadido del sector público. Concisamente, esto se debe a que su valor añadido es medido como la suma total de las nóminas de los empleados públicos. Es decir, se asocia a una medida agregada de coste, excluyendo que se le puedan imputar flujos de beneficio o de retorno. Esto tiene consecuencias muy indeseables. En primer lugar, por construcción, las cuentas nacionales impiden que el sector público pueda hacerse más eficiente. Si el valor añadido es igual al coste total, evidentemente no es posible aumentar el primero manteniendo constante el coste laboral. En segundo lugar, este sistema infraestima la contribución de las actividades no mercantiles, como la provisión de educación o salud, cuando se ejercen por el sector público vis a vis el sector privado. Por ejemplo, una escuela privada cuya calidad docente y educativa sea la misma que la de una pública aumentaría su aportación relativa al PIB si lograra aumentar su flujo de beneficios (manteniendo los salarios y otros costes constantes), aunque sus servicios y su contribución social permaneciesen completamente equiparables a los de la pública.

¿Cómo hemos llegado hasta aquí?

¿Por qué nuestro sistema institucional de medición no refleja adecuadamente lo que socialmente consideramos como creación y destrucción de valor? ¿Por qué estimamos tanto el sector financiero y tan poco la actividad del sector público?

Nuestras reglas contables de medición del PIB y otros agregados económicos han sido contingentes, y resultado de convenciones sociales y académicas que reflejaban las prioridades políticas y las teorías económicas dominantes de cada período. Históricamente, el concepto de PIB ha ido mutando, normalmente para incluir nuevas actividades económicas o reclasificarlas. Por ejemplo, la revolución keynesiana de los años treinta y cuarenta del siglo pasado empujó a los economistas a medir el verdadero impacto macroeconómico del Estado, lo que les obligó a incluir en el PIB importantes partidas públicas, como la defensa, la Administración pública o la provisión de infraestructuras, que hasta entonces habían estado excluidas. Algunos de estos cambios no han sido sólo meras alteraciones

contables, sino que también han tenido una naturaleza performativa. Al alterar la percepción que la sociedad tiene sobre qué actividades son productivas y cuáles no, las estadísticas también han contribuido al éxito de algunos sectores y a la reprobación de otros. Por ejemplo, Mazzucato explica cómo en los años setenta el cambio en la medición de la contribución del sector financiero probablemente impulsó su expansión. Hasta entonces, sólo las comisiones por servicio, provenientes de actividades como abrir una cuenta o dar asesoramiento financiero, eran incluidas en el PIB. Sin embargo, a partir de los años setenta también se incluyeron los intereses netos (de nuevo, la diferencia entre los intereses cobrados a los prestatarios y los pagados a los depositantes), lo que fomentó la formalización y ulterior expansión de las actividades de intermediación financiera. Si hasta entonces este sector únicamente había facilitado la creación y distribución de valor entre los otros sectores de la economía, a partir de los setenta y como consecuencia de una mera decisión contable, se convirtió en una fuente propia de creación de valor.

¿Por qué no hemos podido evitar que la inclusión de nuevas actividades o la reclasificación de las existentes hayan modificado nuestras percepciones sobre qué sectores son más valiosos y cuáles menos? El problema reside en que no tenemos un mecanismo de agregación alternativo al sistema de precios y nos vemos obligados a guiarnos por ellos. Es cierto que el aumento de un precio (relativo) puede esconder una actividad económica que destruye valor, como refleja el ejemplo canónico de un monopolio. Pero también es cierto que no disponemos de muchas alternativas. Obviamente, no podemos sumar cantidades físicas y heterogéneas de bienes y servicios realmente ofrecidos. Y por esta misma razón, tampoco resulta convincente apelar a una teoría del valor de la producción que tuviese en cuenta los *inputs* físicos de factores. En última instancia, estaríamos ante el mismo problema: no podríamos sumar cantidades físicas de factores heterogéneos.

En conclusión, aunque Mazzucato ofrece una explicación iluminadora sobre los grandes problemas que emergen al usar el precio como medida de valor, la realidad es que el libro no propone ningún método alternativo que permita agregar la actividad económica de forma plausible. Pero esa ausencia no desluzca el libro. Llevar a cabo esa empresa hubiese sido tan revolucionario como prácticamente imposible. Lo destacable es que el libro es una excelente fuente de sugerencias para comprender qué actividades crean valor, para conocer qué implicaciones tienen los criterios que configuran nuestras estadísticas y para empezar a concebir metodologías que, aunque sean imperfectas, reflejen más fielmente la creación y la destrucción de lo que consideramos socialmente valioso.

Mariana Mazzucato (1968) es una economista italiana y estadounidense. Es profesora de Economía de la Innovación y Valor Público y directora del Instituto para la Innovación y el Propósito Público en el University College London (UCL), y catedrática RM Phillips de Economía de la Innovación en la Universidad de Sussex. Es autora de *El Estado emprendedor: mitos del sector público frente al privado* (2013, edición española de RBA, 2014). La revista *The New Republic* la calificó como uno de los tres pensadores más importantes sobre innovación.

Reseña de **Ignacio Gonzalez**, profesor de Economía en la American University de Washington y doctor por el European University Institute de Florencia.

EL TRABAJO: EL ÚLTIMO MILENIO

Andrea Komlosy, *Work: The last 1.000 years* (traducción del alemán de Loren Balhorn y Jacob K. Watson), Verso, 2018, 272 págs

Por **Mar Cañizares Espadafor**

El trabajo nos acompaña desde el momento en el que nacemos. De hecho, la mayoría llegamos a este mundo gracias a la ayuda de médicos que están ejerciendo su labor; y a la vida adulta (para trabajar), gracias al trabajo de nuestros padres. En la edad adulta, es un elemento tan central en nuestras vidas que le dedicamos, de forma habitual, una media de cuarenta horas semanales. Aunque todos tenemos una idea general sobre qué es y qué no es trabajo, dar una definición concreta a la vez que inclusiva no es una tarea sencilla.

Work: The last 1.000 years, surge como necesidad de mover los límites conceptuales de lo que se entiende comúnmente por trabajo. Andrea Komlosy señala que, desde finales del siglo XIX, con la irrupción del capitalismo, la concepción del trabajo se ha reducido a la mera actividad remunerada. Es decir, a una actividad que genera valor añadido y se realiza a cambio de una retribución monetaria. Esta idea del trabajo, para la autora, no se identifica con las experiencias personales de la mayoría de la población a lo largo de la historia, y argumenta, además, que no es sólo un ejemplo clásico del eurocentrismo, sino que, desde una perspectiva feminista, resulta poco convincente reducir el trabajo sólo al remunerado.

Komlosy presenta en este libro los diferentes significados que adquiere el concepto de trabajo dependiendo de su momento histórico y regional. El libro se divide en dos partes claras: la primera comienza con su definición y los discursos que surgen alrededor de ella, hasta llegar a su significado actual. La segunda analiza la historia global del trabajo tomando seis años –1250, 1500, 1700, 1800, 1900 y 2000– como puntos emblemáticos de referencia. Aborda la compleja coexistencia de múltiples formas de división del trabajo, tanto a escala local como internacional, durante los últimos mil años: pagado/no pagado, libre/forzado, legal/ilegal, con y sin sistema de protección social, etc.

El libro se caracteriza por aportar a lo largo de sus capítulos una visión histórica y global del concepto, que se entrelaza con cuestiones de clase, nación y género. Sobre el trabajo, por ejemplo, explica cómo su combinación en los hogares y en las cadenas de producción permite la acumulación de valor añadido. Esto ocurre con la extracción de este concepto a través del salario y otras formas de creación de valor añadido, como los trabajos del hogar o los de subsistencia. Cabe señalar que esta obra aparece en un contexto en el que el debate sobre la desaparición del trabajo se intensifica exponencialmente. Sin embargo, la autora proporciona un cambio respecto a la visión, muchas veces reducida, que se tiene sobre el concepto «trabajo».

Discursos y lenguaje sobre el trabajo

Komlosy comienza explorando los múltiples discursos y aproximaciones al trabajo, que lo han entendido bien como un elemento que se debe evitar, bien idealizado o bien potencialmente transformativo. Para ella, la historia no viene marcada por una tendencia lineal, donde existe una única alocución prevalente, sino que, a pesar de que un discurso pueda dominar en un momento particular de la historia, éste siempre está compitiendo con otros.

Para empezar, expone que la idea del trabajo como algo de lo que hay que escapar se remonta al filósofo Tomás de Aquino, quien se basó en Aristóteles para subrayar la importancia del concepto de la *vita contemplativa* como contraste de la *vita activa*, marcada por el esfuerzo y el trabajo. A pesar de que una vida llena de trabajo no era un pecado, el tiempo libre debía emplearse al servicio de lo divino. En la antigua Grecia, en concreto, se creía que los ciudadanos libres no debían trabajar para poder participar de lleno en la vida pública y democrática. De hecho, el Imperio romano heredó algunos de estos conceptos e ideas. El trabajo por pura necesidad (*necessitas*) contrastaba con las «artes liberales», basadas en el honor y la prudencia. Una de las diferencias con la *polis* es que el epítome de una vida digna se trasladó del trabajo comunitario al privado.

Si avanzamos hacia el siglo XIX, vemos que esta acepción ha sobrevivido en el tiempo. La autora pone el ejemplo de cómo, frente a la idea marxista del «derecho a trabajar», aparece, de la mano de Paul Lafargue, la idea del «derecho a la pereza».

Sin embargo, este discurso ha tenido y tiene sus detractores. Empezando también por el Medioevo, la combinación de *ora et labora* aseguraba que el trabajo duro (y muchas veces, no pagado) estaba positivamente connotado en el orden divino de las cosas. En contraste con aquéllos que sugieren que el trabajo es rechazable, se han encontrado a lo largo de la historia numerosos discursos que lo alaban, que encuentran sus raíces en la acepción del trabajo como una forma de realización humana.

El ideal de esfuerzo y trabajo fatigoso continuó asociado a la religión judeocristiana y se mantuvo a través del protestantismo. Este ideal sólo fue superado con la introducción de las ideas de la Ilustración. A pesar de que este concepto conectado con el esfuerzo seguía resonando, esta vez lo hacía en términos secularizados y de imagen propia. Ahora el trabajo servía para hacer al trabajador libre y feliz. Esta imagen positiva se encuentra no sólo en discursos de círculos intelectuales o artísticos, sino también en los alegatos de la clase obrera.

En la racionalidad capitalista, por ejemplo, la tensión entre el trabajo laborioso y el creativo fue reemplazada por una interpretación utilitaria: el trabajo es considerado como algo útil y beneficioso para la salud de los empleados y del Estado. De hecho, el trabajo duro en las fábricas y minas, y su lado creativo fueron reactivados por filósofos como Hegel y Marx. Para ellos, trabajo y creatividad constituían el antagonismo entre la alienación y la explotación, así como la realización personal. Esta tensión se convirtió en un punto central en el discurso de los movimientos de clase que comenzaron a exigir la regulación y protección en el trabajo.

Asimismo, esta idea de emancipación encontró otras expresiones más oscuras durante el siglo XX: dos ejemplos propuestos por la autora se encuentran en los campos de concentración y trabajo chinos y soviéticos, así como el eslogan nazi que cubría las puertas de Auschwitz: *Arbeit macht Frei* («El trabajo te hace libre»).

Pasando a través de todos estos discursos, Komlosy enseña cómo ha cambiado el concepto y significado de «trabajo» a lo largo de la historia y señala que la tendencia general fue hacia la conquista del concepto en relación con lo laborioso, más que asociado a lo creativo. Recurriendo a distintos diccionarios europeos, Komlosy sitúa su origen en la distinción grecorromana, por un lado, entre *pónos/labor*, y *ergon/opus*, por otro. La primera pareja de términos se utilizaba para la designación del trabajo desarrollado por esclavos o bajo coacción. Cabe destacar que la propia palabra (también utilizada en francés como *travail*) proviene del término latino *tripalium*, un instrumento de tortura utilizado para castigar a los esclavos. El segundo par, *ergon/opus*, se usaba para referirse a un tipo de trabajo para el que se requerían ciertas habilidades (*otium*) o creatividad (*poises*). En alemán, por ejemplo, se conservan *Arbeit*, comúnmente sinónimo de «trabajo», y *Werk*, asociado con actividades más creativas.

Una de las distinciones más llamativas se encuentra en el inglés, con la distinción entre *work* y *labor*. El primer término es el más común y no recoge los matices asociados al vocablo *ergon*, excepto cuando hablamos de trabajos colectivos o cuando una mujer va a dar a luz (*going to labor*). Si bien Komlosy se centra en su mayoría en ejemplos europeos, explica también cómo la genealogía del concepto de trabajo varía de gran forma de un mundo lingüístico a otro.

Categorías de análisis y ejemplos históricos

Komlosky aboga por un entendimiento del trabajo más amplio, basado en evidencias históricas y transculturales. Su categoría analítica ofrece un marco que categoriza el tipo de trabajo dependiendo del beneficiario del producto y del contexto social en el que se encuentra. Además, las diferencias entre distintas formas de trabajo se conectan, según la autora, con el estatus y el lugar que ocupe en la sociedad, la forma de pago y empleo que conformen, su regulación social y colectiva, etc.

Este tipo de marco teórico ayuda a comparar las diferentes formas de trabajo a lo largo de la historia y no revela una evolución lineal desde el trabajo recíproco al trabajo mercantilizado, sino que propone diferentes combinaciones de todos ellos, que varían en intensidad en el tiempo y el espacio.

Históricamente, los ejemplos más destacables que aparecen con más fuerza son, según Komlosy, el trabajo de subsistencia, el trabajo tributario y el trabajo asalariado.

En el trabajo asalariado, por ejemplo, la mano de obra mercantilizada produce obviamente para el mercado, e incluye la fuerza de su trabajo que se vende a cambio de un valor monetario en el mercado laboral. El trabajo recíproco o de subsistencia se encuentra comúnmente dentro de la familia o a escala de vecindario y local. Esta vez, el dinero no es necesariamente el intermediario entre el producto y el trabajo, sino que éste se basa en producir servicios y bienes de uso inmediato. El trabajo tributario consiste en aquellos deberes e impuestos, en especie o en dinero, que se tributan al terrateniente o al ente recaudador de impuestos. Ha sobrevivido desde la época feudal hasta la actualidad.

En la última sección del libro, Komlosy explica cómo las diferentes combinaciones y variaciones del trabajo se han ido complementando y beneficiando mutuamente a lo largo de la historia. Sostiene que las características generales de la economía mundial se han generado a través de los lazos entre tres formas diferentes de relaciones laborales: locales, interregionales y conexiones a gran escala. Para entenderlas, hay que mirar también la desigualdad que hay dentro de cada territorio. Por ejemplo, el papel que juega cada región en el comercio, sus cadenas de producción y las redes migratorias determinan la posición en la división del trabajo internacional.

Primero, es de importancia el papel de las unidades familiares, que cumplían y cumplen una parte integral de la división del trabajo y cuyos papeles quedaban también determinados por el género, edad y raza dentro de la unidad familiar.

La autora señala cómo en el año 1250 aparece también una nueva división del trabajo: entre los espacios rurales y la ciudad, generada gracias a la aparición de los primeros cimientos legales para que los ciudadanos pudiesen especializarse en un tipo de artesanía. Este tipo de relaciones laborales se fundamentaba en una estructura social rural, comercial e itinerante. Las condiciones locales y las relaciones laborales que se establecieron se asentaban en trabajos de subsistencia ligados con el campo y las tareas del hogar. A pesar de que los trabajos de subsistencia eran mayormente practicados por mujeres, se observan casos en los que, tras la viudedad, la mujer adquiere la parte comercial de la unidad familiar, convirtiéndose en artesana.

Las relaciones laborales estaban, así, estrechamente vinculadas a las familiares. Por ejemplo, pertenecer a una familia significaba cubrir las necesidades básicas para sobrevivir –Komlosy expone que cuando a una persona se le negaba el acceso a este tipo de comunidades, entraban en juego otros tipos de formas de subsistencia, como la mendicidad o el mercenariado–. Asimismo, se extendían a las de tipo intrarregional, esencialmente dentro del territorio europeo, así como diferentes formas de conquistas, la mayoría conectadas con logros de índole religiosa y el intercambio de bienes con Asia y África.

En 1500 seguían centrándose en una unidad familiar jerarquizada, que incorporaba tanto métodos de subsistencia como de producción hacia el mercado, concentrado en especialidades artesanales que conectaban no sólo ciudades, sino también rutas de comercio internacionales. Una nueva característica surge en Europa central de la mano de las economías de rentas feudales. Con el surgimiento de las ciudades europeas y su posterior asentamiento, aparecen, gracias a la apropiación total de las tierras por parte de los señores, las rentas feudales y, con ellas, los primeros trabajos tributarios. Entre el siglo xv y el siglo xvi, se siguen basando en economías familiares. Sin embargo, surgen, gracias a la minería, las primeras formas de trabajo asalariado, en las que se rompen las conexiones con el núcleo familiar.

Sin embargo, la demanda general y los beneficios empiezan a decaer a lo largo del siglo xvi, y la servidumbre empieza a liberarse de su condición feudal. Comienzan a aparecer también las primeras fábricas, que generan beneficios gracias a las economías de escala y las divisiones internas del trabajo que, a su vez, intensifican el proceso de producción, centrado en las casas de los trabajadores, ahorrándose así salarios, costes sociales y costes de la maquinaria. En esta etapa de la historia, el trabajo de subsistencia, basado en la agricultura, se combinaba con otros asalariados, enfocados en la elaboración de productos a partir de materias primas. Aún no existía una separación entre el contexto familiar y el trabajo, excepto en el sector de la minería.

Con el transcurso de los años y la aparición de la Revolución Industrial, la ruptura entre el ámbito familiar y el trabajo llegó a su culmen. Las ocupaciones de subsistencia pasan a un segundo plano, y las actividades familiares consideradas como trabajo pasan a realizarse fuera de casa y a cambio de un salario.

En cuanto al resto de relaciones laborales a nivel internacional, se establecen teniendo en cuenta la hegemonía europea y la aparición de movimientos migratorios, tanto dentro como fuera de Europa. Por un lado, la liberación del campesinado, junto con los procesos de expropiación de tierras comunales y la mecanización del proceso productivo agrario, significó la migración de millones de campesinos hacia las zonas urbanas en búsqueda de trabajo asalariado. Por otro lado, se caracterizan por la creación de un nuevo «esclavismo» en países menos desarrollados, que generó también grandes procesos migratorios y una polarización entre el Nuevo y el Viejo Mundo.

Las áreas grises

A pesar de que este marco teórico presentado es lo suficientemente amplio como para abordar diferentes formas de trabajo, la autora señala que existe un área gris en la que la intersección entre lo que es y lo que no es trabajo resulta más difícil. Por ejemplo, existen formas de trabajo improvisado que complementan los ingresos de otros tipos. En esta categoría encaja cualquier labor que recibe una compensación –tanto económica como en especie– e incluye la realización de actividades culturales, como tocar música en la calle, mendigar u otros servicios. A pesar de que no son catalogadas, en muchas ocasiones, como trabajo, ya que se atribuyen a personas holgazanas e incapaces de realizar un trabajo estándar, la realidad es que están más lejos de actividades que se realizan por voluntad

propia (como el voluntariado o acciones caritativas o de ocio) que del trabajo. De hecho, en muchos casos, sólo se efectúan cuando los ingresos de un trabajo no son suficientes para mantener a la unidad familiar.

La autora termina el libro con una reflexión sobre cómo ahora viejos y nuevos países industrializados están sufriendo una polarización entre trabajadores intelectuales, que consiguen adaptarse a los actuales requerimientos de una economía basada en el conocimiento, y los demás, que son arrastrados hacia el trabajo inestable y precario. Carreras profesionales que se caractericen por ser estables y socialmente aseguradas no son el modelo dominante hoy. De hecho, los trabajadores son presionados para realizar diversos trabajos a la vez, o añadir trabajos provisionales o de subsistencia para compensar la caída de sus ingresos.

Desde los años setenta, observamos que los tipos de trabajos también se han ido polarizando. Por ejemplo, los países que han sufrido un proceso de industrialización más tardío se han convertido en ubicaciones estratégicas, mientras que los viejos países avanzados están soportando presiones en relación con su fuerza de trabajo respecto a los empleos ahora flexibles, y precarios.

Debido al desarrollo de las tecnologías de la información y la comunicación, se observa un creciente debate acerca de la desaparición del trabajo. Comúnmente se entiende que este desarrollo de la tecnología llevará a la eliminación total de la actividad laboral. Del mismo modo que en la industrialización miles de personas perdieron su trabajo en la fábrica, actualmente, las máquinas y la robótica parecen estar sustituyendo lentamente muchos empleos, la mayoría en los sectores de la administración, industria y servicios.

Además, la autora señala otra forma actual de trabajo: la denominada por Ivan Illich (1975) «trabajo en la sombra», que abarca actividades relacionadas con el mercado como hacer la compra, colas, comparar precios, visitas al banco, etc. A pesar de que Illich no las consideraba «creadoras de valor», la realidad es que son esenciales para la supervivencia de las unidades familiares, que no podrían subsistir únicamente con los ingresos monetarios. Por estar ligadas al mercado y no generar valor añadido, no se incluyen dentro del trabajo de subsistencia, pero no por ello dejan de ser un trabajo, ya que son necesarias para la adquisición de bienes de consumo.

La realidad es que el trabajo en la sombra ha crecido de manera exponencial, gracias también a la digitalización de las economías. Tareas administrativas y de servicios que una vez fueron realizadas por personas con un salario, han evolucionado hacia el autoservicio del propio cliente.

Andrea Komlosy es profesora en el Instituto de Economía e Historia Social en la Universidad de Viena, Austria, donde es coordinadora del Máster en Estudios Globales. Sus áreas de interés incluyen el desarrollo desigual en Europa y globalmente, así como la creación de fronteras y los movimientos migratorios.

Reseña de **Mar Cañizares Espadafor**, premio extraordinario fin de grado en Ciencia Política y actualmente estudiante de máster en Ciencias Sociales en el Instituto Carlos III-Juan March y candidata predoctoral en el Instituto Universitario Europeo en Florencia.

1. LA FINANCIACIÓN PRIVADA ES COMPLEMENTARIA DE LA PÚBLICA

■ **Publicación:** «Funding and Financing Infrastructure: The Joint-Use of Public and Private Finance», *Toulouse School of Economics Working Paper*, n.º 927 / Banco Mundial, junio de 2018. Descargable en el siguiente enlace: <https://bit.ly/2NA7jMI>

■ **Marianne Fay** es investigadora del Banco Mundial; **David Martimort** es profesor de la Paris School of Economics; y **Stéphane Straub**, de la Toulouse School of Economics.

LA IDEA

Resumen: La relación entre calidad del sector público e inversión privada en infraestructuras no es monótona; sin un mínimo de eficacia pública el sector privado no invierte; con una calidad mediana el sector privado tiene una ventaja comparativa; pero para niveles más elevados de calidad pública es menos necesaria la inversión privada.

Los proyectos de asociación público-privada para la construcción, mantenimiento y operación de servicios de infraestructuras –como puentes, autopistas, túneles o cárceles– han surgido en las últimas décadas como una posibilidad para financiar unas inversiones cuyos flujos de caja asociados tardan tiempo en recuperar la inversión.

Hay que distinguir en este sentido entre financiación inicial (en inglés, *financing*) y pago final por el servicio (en inglés, *funding*). En el primero de los casos, las opciones van desde el extremo de la financiación total inicial a cargo de los presupuestos del sector público hasta el adelanto total de los fondos por inversores privados, organizados en distintas modalidades posibles. En situaciones intermedias se encuentran distintas alternativas que comparten tanto financiación pública como privada. En el segundo, van desde un extremo en que los fondos finales, una vez está operativo el servicio, surgen también del sector público (por ejemplo, en forma de transferencias al operador privado a cambio de la provisión del servicio, como en una cárcel) hasta el otro extremo, en que la totalidad de los fondos surgen del pago de tarifas por parte de los usuarios, lo que puede ocurrir en puentes, túneles o autopistas de peaje.

Los autores presentan un modelo teórico donde la decisión de los actores privados de invertir más o menos en un proyecto público de infraestructuras depende de las características del proyecto, y también de las modalidades y calidad de la implicación del sector público. Por ejemplo, si éste es totalmente disfuncional, será imposible atraer a inversores privados. Asimismo, presentan evidencia empírica para contrastar las predicciones del modelo teórico, utilizando datos sobre inversión privada en infraestructuras del Banco Mundial. Uno de los hallazgos del estudio es que la relación entre calidad del sector público e inversión privada en infraestructuras no es monótona: para niveles más elevados de calidad pública es menos necesaria la inversión privada.

En particular, hay una serie de dilemas entre la implicación privada y la pública. Por un lado, el sector privado tiene, por ejemplo, una ventaja comparativa en el monitoreo del proyecto, pero para ejercer bien esta labor debe ser incentivado con una remuneración vía precios que le deje una renta por encima de los costes, lo que resulta muy difícil cuando una franja de la población es pobre y tiene dificultades para pagar. En este caso, debe intervenir el sector público mediante transferencias. Por otro, la capacidad del sector

público de contribuir con transferencias para cubrir las posibles pérdidas privadas varía en función del coste que la recaudación de impuestos tenga en términos de eficiencia, lo que, a su vez, depende, entre otros aspectos, de la calidad institucional del país. Pero en esta circunstancia, la ventaja comparativa del sector privado es inferior y merece menos la pena enfrentarse a los costes de atraer a estos inversores.

2. CHINA SUBE POSICIONES EN INTERNET

- **Publicación:** «Internet Trends 2018». Un resumen y las diapositivas de la presentación se pueden consultar en <https://bit.ly/2LL6RKQ>
- **Mary Meeker** es socia de la Sociedad de capital riesgo Kleiner Perkins Partners.

LA IDEA

Resumen: El Informe anual sobre las tendencias de Internet de Mary Meeker es de los más esperados del mundo. Abarca desde el comportamiento de usuarios de teléfonos inteligentes, el auge de las transacciones de comercio electrónico, la inteligencia artificial (IA), blockchain y el incremento de los servicios de suscripciones (Netflix) hasta la paradoja de la privacidad y la competencia de empresas chinas. Una de sus conclusiones: China se ha convertido en un hub para las compañías del sector más grandes del mundo.

Mary Meeker, analista referente en el sector tecnología y una de las cien mujeres más influyentes del mundo, apodada «reina de Internet», presenta un año más las tendencias en 294 transparencias de una duración de apenas media hora. Este informe lo inició cuando era analista de Morgan Stanley y ésta es su 22.^a edición, que ahora cuenta con un equipo de Kleiner Perkins Partners, Hillhouse Capital y otros expertos de la evolución de la conectividad de Internet. Algunos ecos en Twitter del informe publicados por expertos de tendencias tecnológicas se pueden encontrar en la visualización de la galería de NodeXL.

Si el año pasado se centraba en las tendencias de los juegos interactivos y la publicidad, entre otros, este año profundiza en la personalización y los datos, la innovación del comercio electrónico y el creciente liderazgo y movimiento de China en los mercados de Internet. Entre sus principales conclusiones se encuentra la ralentización del mercado de los *smartphones*: las unidades de teléfonos inteligentes tuvieron un crecimiento del 0 % en 2017 frente al 2 % en 2016. Sin embargo, el uso de la Red sigue incrementándose, y ha pasado de 5,6 horas por persona en 2016 a 5,9 horas en 2017 en EE UU. Este crecimiento es alimentado por continuas innovaciones y alta competencia (los teléfonos inteligentes son mejores, más rápidos y baratos, y la expansión de las redes wifi por todo el mundo, el pago por móvil y las aplicaciones de mensajería aumentan extraordinariamente); emergen nuevos contenidos (algunos de la mano de Netflix); la tecnología de reconocimiento de voz es más exacta (con Amazon Echo de exponente) y hay una mayor personalización gracias a la recolección de datos de los clientes que mejora la experiencia de los usuarios. Esto último hace que las compañías tecnológicas se enfrenten a la «paradoja de la privacidad». Por un lado, necesitan más datos para mejorar la experiencia del usuario, pero, por otro, si lo hacen, violan su privacidad.

Asimismo, las empresas tecnológicas adquieren más representatividad en los negocios, y en abril de este año supusieron el 25 % de la capitalización del mercado, además de ser responsables de una parte cada vez mayor de los gastos de I+D corporativo y los gastos en capital (Amazon, Google Alphabet, Intel, Apple y Microsoft son las cinco compañías de las quince que más gastan en I+D y capital). Además, las grandes tecnológicas se diversifican para competir cada vez en más frentes: Google se expande desde las plataformas publicitarias a comerciales a través de Google Home Ordering, mientras que por otro lado el gigante Amazon se adentra en la publicidad.

En lo que respecta a la inmigración, el informe señala que sigue siendo importante para las empresas tecnológicas estadounidenses: más de la mitad de las más valoradas han sido fundadas por primera o segunda generación de inmigrantes, y, en concreto, Uber, Tesla, WeWork y Wish tienen unas fundadoras de primera generación.

En cuanto al comercio electrónico, sigue acelerándose, y creció un 16 % en EE UU en 2017 frente al 14 % en 2016. La cuota de Amazon no para de aumentar: ascendió de un 28 % en 2017 frente a un 20 % en 2013. Por el contrario, las ventas físicas continuaron disminuyendo. Los precios han bajado tanto *on-line* (3 %) como *off-line* (1 %) a lo largo de los dos últimos años. El gasto en salud sigue aumentando y Meeker se pregunta si la digitalización ayudará a reducir los precios. Espera que las compañías de este sector innoven en experiencia, oficinas, transacciones digitales y servicios farmacéuticos bajo demanda.

El informe dedica también capítulos a comentar temas de moda, como son la inteligencia artificial y el *blockchain* de la mano de las criptomonedas, la aparente aceleración de las tecnologías disruptivas y los impactos de las tecnologías en el empleo. A este respecto, Meeker prevé que predominen los trabajos bajo demanda vinculados con Internet. Pronostica además que los líderes, Google y Amazon, ofrecerán cada vez más plataformas de servicios basadas en la IA, la cual cobrará cada vez más relevancia en el gasto de las empresas. Destaca a su vez la explosión de las criptomonedas desde enero de 2017 y señala que el curso *on-line* sobre bitcoin y tecnologías de criptomonedas está entre los diez más populares de los cursos masivos abiertos *on-line* mundialmente.

En último lugar, resaltamos el capítulo sobre el papel de China en Internet, que ya no sólo crece en adopción y en el uso de la Red: si en el informe de 2017, era un «mercado fascinante» con alto crecimiento en los servicios móviles, el pago por móvil y servicios bajo demanda tales como la compartición de bicicletas, en el de 2018 sobresale en su papel de líder (recorta posiciones de liderazgo). China tiene nueve de las veinte mayores compañías de Internet de mayor capitalización bursátil del mundo, frente a las once de EE UU. Lo preocupante es que hace cinco años sólo situó dos en la lista y EE UU, nueve. ¿Qué nos deparará China en 2019?

3. LA CAÍDA DEL PRECIO DE LA ELECTRICIDAD EN EUROPA

- **Publicación:** «What Caused the Drop in European Electricity Prices? A Factor Decomposition Analysis», *The Energy Journal*, Vol. 39, n.º 1, enero de 2018.
- **Lion Hirth** es profesor en la Hertie School of Governance y en el Mercator Research Institute on Global Commons and Climate Change (Berlín).

LA IDEA

Resumen: Los precios del mercado mayorista de la electricidad en el norte de Europa se han reducido de forma significativa desde los máximos registrados en 2008. Desde el mundo académico, pero también desde los medios, se han propuesto múltiples causas para explicar este cambio como, por ejemplo, la reducción de la demanda o el aumento de la generación renovable. Este estudio recopila y analiza conjuntamente diez factores que están detrás esta variación midiendo el impacto ocasionado por cada uno de ellos.

Este artículo analiza en detalle los casos de Alemania y Suecia, donde se han experimentado importantes reducciones del precio en los mercados eléctricos cercanos al 60 % entre los máximos alcanzados en 2008 y 2010, respectivamente, y los registrados en 2015. Diversos estudios han intentado aclarar estas variaciones, pero este trabajo se diferencia de los anteriores por tener en cuenta hasta diez factores de manera simultánea. Para determinar el impacto individual en los precios de estos *shocks*, se ha llevado a cabo un análisis *ex post* de aquéllos del mercado diario de la región noroeste europea utilizando el modelo EMMA («modelo de mercado eléctrico», por sus siglas en inglés).

De las diez causas explicativas de la variación en los precios analizadas en este estudio, seis parecen haber tenido un impacto negativo, mientras que tres tendrían un impacto positivo, y la restante, indeterminado. De todas las posibles analizadas para el caso alemán, el aumento de las renovables es la que ha tenido una mayor influencia al ser la responsable de una reducción del 24 %. Otros factores que también han pesado en la caída de los precios de la electricidad serían el colapso de los de los derechos de emisión de CO₂ (-19 %) y el descenso de los del carbón y el gas (-12 % respectivamente), mientras que la bajada de la demanda sólo representaría una reducción del precio del 8 %. Por el contrario, otras causas lo han compensado. Es destacable la decisión de cerrar las plantas nucleares que habría provocado un aumento del 22 %. Es importante destacar el resultado conjunto de dos decisiones políticas con importantes implicaciones sobre el precio de la electricidad, como son la promoción de la energía renovable y el cierre nuclear, que parecen haberse neutralizado mutuamente.

En el caso de Suecia, a pesar de haber experimentado una reducción de los precios equiparable a la observada en Alemania, la situación de partida era muy distinta. Ambos países presentan parques de generación opuestos: el sueco está dominado por la hidroeléctrica y el alemán por la generación con combustibles fósiles. Por ello, las causas que determinan la variación en el precio también son diferentes hasta cierto punto. La caída de la demanda eléctrica ha producido en Suecia una reducción del 32 %, muy superior al caso alemán. Además, aparece un nuevo factor: las reservas de agua de los embalses, que durante este período se han situado por encima de la media histórica, lo que ha causado una bajada en

el precio estimada en un -19 %. El único elemento coincidente es el importante efecto de la mayor penetración de las renovables que ha contraído los precios en un 32 %.

En definitiva, el autor concluye que el negocio de la generación eléctrica es arriesgado, con precios volátiles y difíciles de predecir. Los mercados eléctricos se enfrentan a una creciente volatilidad por la variabilidad en la producción renovable de un año a otro y su mayor impacto en los precios.

ODLI. N.º 64-65, Julio-Agosto 2018

1. SABER DE TECNOLOGÍA, UN IMPERATIVO PARA LAS ORGANIZACIONES

- Autores: Amy Webb, Roy Lebkovitz y Kristofer Perez (coautores).
- Comentario: Gloria Álvarez Hernández

2. VUELCO ELECTORAL ENTRE VOTANTES MÁS Y MENOS EDUCADOS

- Autores: **Thomas Piketty**.
- Comentario: Francesc Trillas.

LIBROS

- Crear una cultura de libertad y responsabilidad. *Powerful: Building a Culture of Freedom and Responsibility*, de Patty McCord.
- Optimismo basado en estadísticas. *Enlightenment Now: The Case for Reason, Science, Humanism and Progress*, de Steven Pinker.
- La guerra de las inteligencias. *La guerre des intelligences. Intelligence artificielle versus intelligence humaine*, de Laurent Alexandre.
- El ingeniero ético. *The Ethical Engineer. Contemporary Concepts & Cases*, de Robert McGinn.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. El problema energético del bitc in.

- Autor: Alex de Vries.

2. Seleccionar dirigentes empresariales mediante algoritmos.

- Autores: Isil Erel, Michael S. Weisbach, Lea H. Stern y Chenhao Tan.

3. El capital intangible rehuye m as las bolsas.

- Autores: Craig Doidge, Kathleen, M. Kahle, G. Andrew Karolyi y René M. Stulz.

4. El origen de la desigualdad es la desindustrialización.

- Autores: Zs fia, L. Bárány y Christian Siegel.

5. Externalidades negativas de AIRBNB. El caso de Nueva York.

- Autores: Daniel Wachsmuth, David Chaney, Danielle Kerrigan, Andrea Shillolo, Robin BasalaevBiender y Alastair Boone.

6. El coste de sustituir la energía nuclear por renovables.

- Autores: Sanghyun Hong, Staffan Qvisty Barr y W. Brook.

ODLI. N.º 63, Junio 2018

1. GESTIONAR UN MUNDO CADA VEZ M AS DESIGUAL

- Autores: Facundo Alvaredo, Lucas Chancel, Thomas Piketty, Emmanuel Saez y Gabriel Zucman.
- Comentario: Federico Steinberg.

LIBROS

- La tiranía de la estadística. *The Tyranny of Metrics*, de Jerry Z. Muller.
- La abundancia energética cambia la geopolítica. *Windfall. How the New Energy Abundance Upends Global Politics*, de Meghan L. O'Sullivan.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. La cuarta revolución industrial despegar.

- Autores: European Patent Office (EPO) en cooperación con el Handelsblatt Research Institute.

2. Inteligencia artificial: cómo evitar que desencadene una nueva ola populista.

- Autor: Frank Levy.

3. El valor del don de gentes en la empresa.

- Autores: Mitchell Hoffman y Steven Tadelis.

ODLI. N.º 62, Mayo 2018

1. INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y PRODUCTIVIDAD: UNA RELACIÓN BORROSA (DE MOMENTO)

- Autores: Erik Brynjolfsson, Daniel Rock y Chad Syverson.
- Comentario: Jordi Palafox.

LIBROS

- PIB: La ilusión del crecimiento. *The Growth Delusion. Wealth, Poverty, and the Well-Being of Nations*, de David Pilling.
- Carrera global para formarse. *Little Soldiers: An American Boy, a Chinese School, and the Global Race to Achieve*, de Leonora Chu.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. Datos como trabajo: el fin de la gratuidad.

- Autores: Imanol Arrieta, Leonard Goff, Diego Jiménez, Jaron Lanier y Glen Weyl.

2. Son las diferencias culturales un obstáculo para la unidad política europea?

- Autores:  Alberto Alesina, Guido Tabellini y Francesci Trebbi.

3. Sesgos psicológicos que discriminan a las mujeres.

- Autora: Heather Sarsons.

ODLI. N.º 61, Abril 2018

1. EL TRABAJO EN LA ECONOMÍA GIG

- Autores: Ursula Huws, Neil H. Spencer, Dag S. Syral y Kaire Holts.
- Comentario: María Luz Rodríguez Fernández.

LIBROS

- Inteligencia colectiva. *Big Mind. How Collective Intelligence Can Change Our World*, de Geoff Mulgan.
- Fin de ciclo para los combustibles fósiles. *Burn Out: The Endgame For Fossil Fuels*, de Dieter Helm.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. La globalización se puede volver a salvar.

- Autora: Suzanne Berger.

2. El aumento del perfeccionismo enferma a los jóvenes.

- Autores: Thomas Curran y Andrew P. Hill.

3. Hacer inventores: exponer a la innovación a colectivos desfavorecidos.

- Autores: Alex Bell, Raj Chetty, Xavier Jaravel, Neviana Petkova y John Van Reenen.