



Observatorio de las Ideas

REVISTA DE IDEAS

EJEMPLAR EDITADO PARA

Cortesía del Editor

Nº 134 - MAYO 2024



DIRECTOR

Francesc Trillas

CONSEJO ASESOR

Andrés Ortega

Anna Birulés

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

Jaime Moreno

Ángel Pascual-Ramsay

Federico Steinberg

EDITA

Observatorio de Ideas S. L.

PRESIDENTE

Daniel Fernández

PRESIDENTE DEL CONSEJO EDITORIAL

Isaías Taboas

CIF B65855868

C/DIPUTACIÓ 262 2ª 1ª 08007

Barcelona Tel. 93 494 97 20

www.observatoriodli.com

ISSN: 2339-8892

D. Legal B.3130-2014



Estimado/a lector/a:

En este número del ODLI le ofrecemos tres ideas extraídas de artículos académicos en la frontera del conocimiento, así como la reseña de dos libros sobre tendencias de política y socioeconómica de fondo.

En primer lugar, recientemente, las cadenas de suministro globales se han enfrentado a desafíos sin precedentes, como resultado de las tensiones comerciales entre EEUU y China, a impactos geopolíticos como la invasión de Ucrania y a adversidades como desastres naturales o la pandemia de COVID-19. Estos fenómenos exponen a empresas y países a riesgos de interrupción, y hacen que estos últimos se conciencien, especialmente en lo que atañe a bienes de importancia estratégica o de seguridad nacional. Todo ello está comportando cambios en la ubicación geográfica de la actividad productiva.

En segundo lugar, pese a los cambios que se están produciendo, el declive de las ciudades industriales no es irreversible. Un estudio basado en urbes de varios continentes demuestra que la existencia de un capital humano suficientemente desarrollado puede permitir a las ciudades reiniciar un ciclo de desarrollo. En tercer lugar, entre las transformaciones que se producen en la geografía económica, la regulación ambiental tiene unas consecuencias para la innovación que se transmite a los territorios vecinos, lo que exige tener en cuenta la cooperación, armonización e integración en el diseño de la transición ecológica.

En el primer libro que reseñamos, Joshua Green explica que los cambios de la oferta política no vienen únicamente de la metamorfosis de algunos partidos de la derecha, como el Republicano en EEUU, sino que también pueden acercarse por la izquierda, como ilustra el caso del Partido Demócrata estadounidense. En la reseña invitamos a nuestros lectores a reflexionar sobre las repercusiones que esto puede tener en Europa.

Finalmente, comentamos una importante obra de David Bellos y Alexandre Montagu. Estos autores combinan la historia cultural y la historia política y legislativa del concepto de *copyright*, desde la idea de copia y plagio en la antigüedad clásica o los primeros intentos de regulación a partir de la creación de la imprenta, hasta las leyes contemporáneas y la obsesión con registrar y compartimentar todas las creaciones artísticas (y no artísticas). La reflexión sobre estas cuestiones plantea, como verán, algunos dilemas insoslayables sobre propiedad y desigualdad.

Espero que de la lectura de estos textos extraigan ideas sugerentes. Atentamente,

Francesc Trillas

Director



Observatorio de las Ideas

REVISTA DE IDEAS

| IDEAS DE INTERÉS |

LA GRAN REASIGNACIÓN DE LAS CADENAS GLOBALES DE SUMINISTRO

Publicación: «Global Supply Chains: The Looming Great Reallocation», de **Laura Alfaro** y **Davin Chor**.

Síntesis: *Los cambios en las cadenas globales de suministro están reubicando la actividad económica. En EE UU, por ejemplo, disminuye la importación directa desde China y aumenta la participación de emplazamientos de bajo coste (Vietnam) o áreas comerciales regionales (México). Comienzan a recuperarse actividades clave, como por ejemplo la de semiconductores y electrónica.*

EL PAPEL DEL CAPITAL HUMANO EN LA RECUPERACIÓN ECONÓMICA DE LAS CIUDADES INDUSTRIALES

Publicación: «The World's Rust Belts: The Heterogeneous Effects of Deindustrialization on 1993 Cities in Six Countries», de **Luisa Gagliardi**, **Enrico Moretti** y **Michel Serafinelli**.

Síntesis: *El declive de las ciudades industriales no es irreversible, pero la existencia de una fuerza laboral con más formación es clave en la recuperación económica de las áreas urbanas desindustrializadas. Esta conclusión se apoya en el análisis de la evolución del empleo urbano en casi dos mil ciudades de Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Francia, Italia y Japón.*

EL IMPACTO TRANSNACIONAL DE LA REGULACIÓN AMBIENTAL

Publicación: «Beyond Borders: Assessing the Transboundary Effects of Environmental Regulation on Technological Development in Europe».

Síntesis: *La regulación ambiental tiene un impacto en la innovación que se transmite a los territorios vecinos, lo que exige tener en cuenta la cooperación, armonización e integración en el diseño de la transición ecológica.*

| LIBROS |

LA POLÍTICA TAMBIÉN ESTÁ CAMBIANDO POR LA IZQUIERDA

The Rebels, de **Joshua Green**.

¿A QUIÉN PERTENECE ESTA FRASE?

Who Owns This Sentence? A History of Copyrights and Wrongs, de **David Bellos** y **Alexandre Montagu**.

LA GRAN REASIGNACIÓN DE LAS CADENAS GLOBALES DE SUMINISTRO

■ **Publicación:** «Global Supply Chains: The Looming Great Reallocation», Jackson Hole Symposium, 24-26 de agosto, 2023, Federal Reserve Bank of Kansas City. Artículo descargable en el siguiente enlace: <https://shorturl.at/ftCNY>

■ **Laura Alfaro**, del Harvard Business School, el CEPR y el NBER, y **Davin Chor** del NBER.

Resumen: *Los cambios en las cadenas globales de suministro están reubicando la actividad económica. En EE UU, por ejemplo, disminuye la importación directa desde China y aumenta la participación de emplazamientos de bajo coste (Vietnam) o áreas comerciales regionales (México). Se comienzan recuperar actividades clave, como por ejemplo la de semiconductores y electrónica.*

En la década de 1990 y principios de la de los 2000, se prestó atención a la producción transfronteriza y se transformaron las cadenas de suministro, denominadas «cadenas de valor global» (CVG o GVC en inglés), para mejorar la eficiencia de los procesos de fabricación complejos. Esto se hizo gracias a los avances en tecnologías de la información y un entorno de políticas comerciales liberales. Sin embargo, recientemente, las cadenas de suministro globales se han enfrentado a desafíos sin precedentes como resultado de las tensiones comerciales entre EE UU y China, impactos geopolíticos como la invasión de Ucrania u otras calamidades, como los desastres naturales o la pandemia del COVID-19, que exponen a empresas y países a riesgos de interrupción y hacen que los países se conciencien, especialmente en lo que atañe a bienes de importancia estratégica o de seguridad nacional.

El presente estudio documenta los cambios en el patrón de participación de Estados Unidos en las cadenas de valor globales durante las últimas cuatro décadas, en términos de países socios, productos y modalidades, centrándose en los últimos cinco años (2017-2022). Usa varias fuentes de datos con nivel de detalle sobre productos y de valor agregado de las distintas etapas a lo largo de la CVG. También utiliza información del sector manufacturero estadounidense para abordar los llamados *friendshoring*, *nearshoring* y *reshoring*, que son estrategias para trasladar la producción o las actividades de negocio a países amigos o cercanos, o devolverlas al propio país.

En primer lugar, Alfaro y Chor exponen las tendencias de la participación estadounidense en las CVG en las últimas cuatro décadas:

Tendencias en los flujos de comercio. A pesar de la crisis financiera global, que interrumpió temporalmente el crecimiento, o de los desafíos de la guerra comercial y la pandemia de COVID-19, el comercio mundial ha experimentado un crecimiento constante en las últimas décadas hasta suponer aproximadamente un 60 % del PIB mundial.

Socios comerciales. Desde 1994, los socios comerciales de EE UU experimentaron cambios significativos. Los principales socios entonces eran Canadá, la UE y Japón, pero, en las últimas décadas, Estados Unidos tendió a adquirir más productos de lugares de bajos ingresos y salarios bajos como China, México y en mayor medida Vietnam, manteniéndose cierta estabilidad en el patrón de las importaciones por zonas geográficas. Las relaciones comerciales están caracterizadas por cadenas de valor regionales: la Unión Eu-

ropea y Reino Unido suponen un 20 % de las importaciones, mientras que las provenientes de los países del TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) y Asia-Pacífico se mantienen entre un 30 % y un 40 % respectivamente (referencia de 2015).

Productos. Las exportaciones estadounidenses tienden a ser más «aguas arriba» (*upstreamers*); es decir, suelen ser bienes de consumo en proceso o semielaborados próximos a las etapas iniciales, como circuitos integrados electrónicos y maquinaria, mientras que las importaciones engloban bienes acabados destinados al consumo final o la inversión. Además, las exportaciones de media más «aguas arriba» han tendido a serlo todavía más por el aumento de las exportaciones agrícolas y por la conversión de EE UU a exportador neto de productos petrolíferos.

Modos de globalización: comercio e inversión extranjera directa (IED). Se refleja el papel crucial de las corporaciones multinacionales (MNC) en las CVG, ya que el 40 % del valor del comercio estadounidense se realiza a través de ellas y de sus filiales extranjeras (US Census Bureau, 2021). Aunque se ha registrado un aumento en las importaciones desde ubicaciones de ingresos más bajos, la mayor parte de la IED es norte-norte, con Japón como primer país de origen de IED en EE UU, seguido de Alemania, Canadá y Reino Unido.

En segundo lugar, el análisis de un período de cinco años (2017-2022) muestra la reasignación de las cadenas de suministro globales respecto a los países socios en origen. Los datos señalan un desplazamiento de las importaciones de EE UU, que han pasado a provenir de los países ricos a proceder de países de ingresos más bajos. Además, destaca el bajón proporcional de China, cuya participación en las importaciones estadounidenses cayó del 21,6 % en 2017 al 16,5 % en 2022, mientras que las de Vietnam (en equipos electrónicos y eléctricos) y México (en automóviles y productos de vidrio y acero) aumentaron (ver figuras 1 y 2). Aunque en términos absolutos las importaciones de China crecieron, su cuota ha disminuido, especialmente en sectores clave tecnológicos y de la industria automotriz, donde pierde su posición a favor de Vietnam y México.

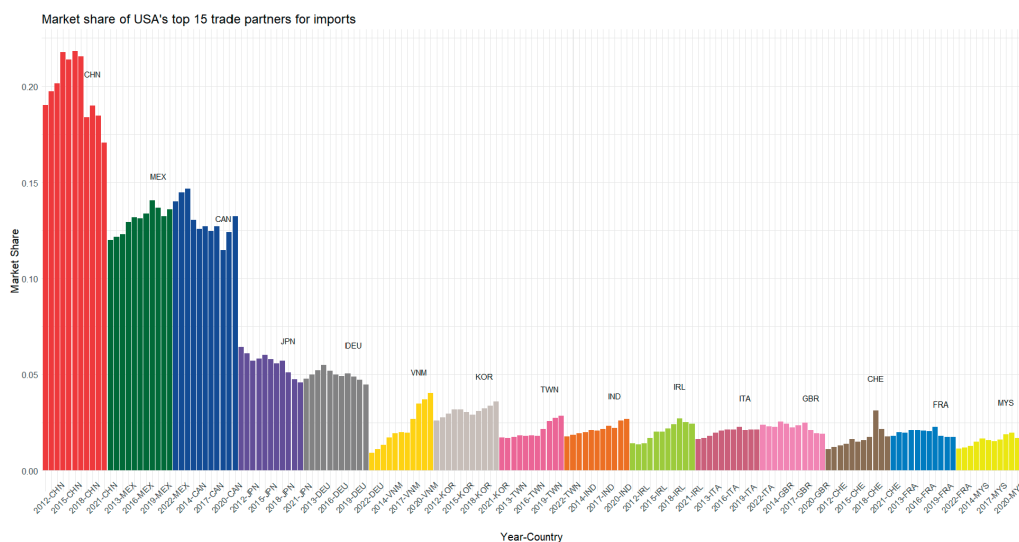


Figura 1. Evolución de la cuota de mercado de importaciones de los principales socios comerciales de EE UU. Fuente: Alfaro y Chor (2023).

Los autores plantean si la dependencia directa de las importaciones de China está siendo reemplazada por una dependencia indirecta a través de países terceros, ya que se observa un aumento de la IED de China en los sectores manufactureros de Vietnam y México a raíz de la imposición de aranceles de Estados Unidos, así como de las exportaciones hacia estos países. Además, la desviación a países como Vietnam y México parece estar asociada a incrementos significativos en los precios de importación desde estas ubicaciones alternativas. Por último, el *friendshoring* y el *nearshoring* emergen como estrategias para diversificar las cadenas de suministro y mitigar los riesgos que supone depender de un solo país.

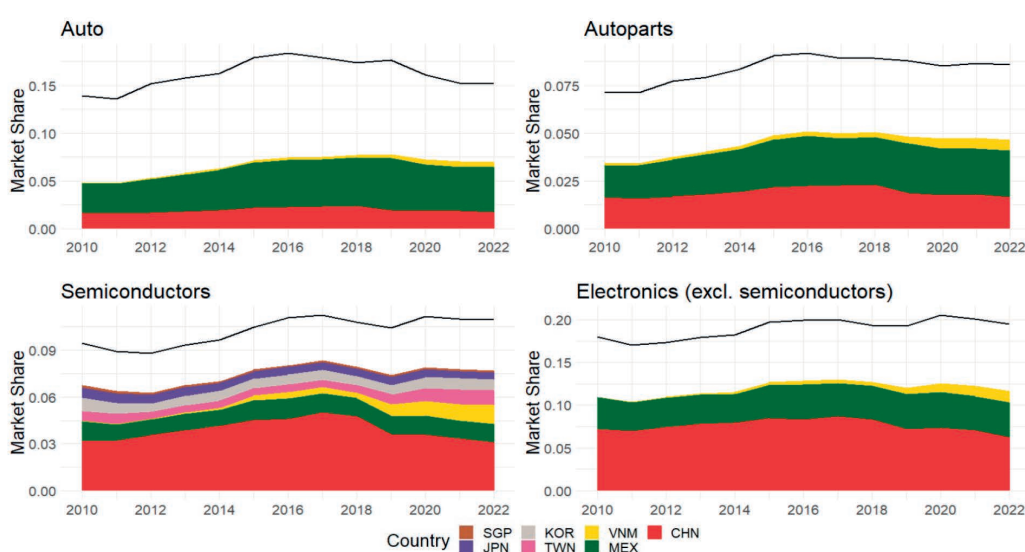


Figura 2. Cambio en la cuota de mercado de importaciones de EE UU (2017-2022). Automóviles, piezas de automóviles, semiconductores y electrónica. Fuente: Alfaro y Chor (2023) basado en US Comtrade.

En tercer lugar, se presenta evidencia de una potencial reubicación de la producción nacional en EE UU (*reshoring*) que afecta a sectores manufactureros que han sido el destino de las políticas industriales estadounidenses desde 2021. Por ejemplo, se aprecian incrementos en establecimientos y empleo en la fabricación de dispositivos electrónicos, semiconductores y automóviles (ver tabla). Sin embargo, aún es pronto para determinar la eficacia de estas estrategias.

En conclusión, según los análisis de las CVG, existe una reubicación de la actividad de económica de EE UU, con una reducción de las importaciones directas desde China y un aumento de la participación de ubicaciones de bajo coste (Vietnam) o áreas comerciales regionales (México). Al mismo tiempo, sectores como el de los semiconductores resurgen en el ámbito doméstico. Aunque se reduce la dependencia directa estadounidense respecto de China, parece existir dependencia indirecta de China a través de terceros y por la IED de China en estos países. Sin embargo, esta transición no está exenta de riesgos y desventajas. Los precios unitarios de las importaciones de China, así como de las ubicaciones alternativas, han aumentado, lo que puede provocar pérdidas de bienestar. Ade-

más, la reubicación requiere construir redes eficientes de suministro y mano de obra capacitada, amén de una demanda suficiente. Un ejemplo de ello son los retrasos de la construcción de la planta de semiconductores de TSMC en Arizona debido a la escasez de mano de obra especializada.

	2012	2017	2022	Annual Growth		2012	2017	2022	Share Change	
	Thousands			2012-17	2017-22	(% Share of Manufacturing)			2012-17	2017-22
Private Manufacturing ^a										
Establishments	335.3	348.9	385.5	0.8%	2.0%	3.8	3.6	3.4	-0.16	-0.26
Employment	11950	12509	12862	0.9%	0.6%	10.6	10.1	9.9	-0.56	-0.23
Auto										
Establishments	2.5	2.7	3.3	2.0%	3.9%	0.7	0.8	0.9	0.05	0.07
Employment	307	390	455	4.9%	3.1%	2.6	3.1	3.5	0.55	0.42
Auto parts										
Establishments	5.6	5.7	6.2	0.4%	1.7%	1.7	1.6	1.6	-0.04	-0.03
Employment	498	594	562	3.6%	-1.1%	4.2	4.7	4.4	0.58	-0.38
Electrical										
Establishments	20.5	22.5	27.6	1.9%	4.1%	6.1	6.5	7.2	0.34	0.70
Employment	1077	1072	1116	-0.1%	0.8%	9.0	8.6	8.7	-0.44	0.11
Semiconductor										
Establishments	6.0	6.1	7.0	0.5%	2.9%	1.8	1.7	1.8	-0.03	0.08
Employment	394	387	425	-0.4%	1.9%	3.3	3.1	3.3	-0.21	0.21

Tabla. Recuento de establecimientos y empleo (2012, 2017, 2022). Automóviles, partes de automóviles, electrónica y semiconductores. Fuente: Alfaro y Chor (2023), basado en BLS. *Quarterly Census of Employment and Wages*.

Comentario. Como ya señalaba el ODLI n.º 90, de septiembre de 2020 («Prevenir el desabastecimiento en la cadena de suministros»), la pandemia y los desastres naturales, unidos a las fricciones de guerra comercial, enfatizaron la necesidad de mapear las cadenas de suministro hasta los niveles iniciales, corregir las brechas y garantizar la respuesta de los proveedores, más allá del ahorro de costes, para evitar interrupciones de las cadenas de suministros. Mientras que esta idea estaba asociada al nivel empresarial, la que comentamos ahora se centra en las cadenas de suministro globales de forma agregada en cada país, además de analizar el caso de EEUU, que combina estrategias defensivas de corto plazo (*friendshoring* y *nearshoring*) y algo reactivas para el largo plazo (*reshoring*). Las más proactivas y de largo plazo no parecen ser objeto de esta investigación.

Del artículo extraemos varias ideas. Por un lado, los datos muestran que Estados Unidos empuja a China «aguas abajo», mientras que impulsa a actores más próximos o baratos «aguas arriba». Impulsar al rival «aguas abajo» puede dar ventajas, dado que permite influir en etapas posteriores a las suyas. Por otro lado, el *reshoring* enviaría hacia abajo a países ricos o con productos de mayor valor añadido (los datos señalan una pérdida de cuotas de mercado en las importaciones estadounidenses desde Japón, Alemania, Italia, Francia o Reino Unido). La segunda idea es que las cadenas globales se hacen más largas y cortas a la vez, buscando ser más resilientes. Largas para diversificar y acceder a recursos especializados. Cortas y densas para innovar, responder a las demandas del mercado o a

las rivalidades sistémicas. Sin embargo, estos cambios hacen que los costes aumenten y las cadenas sean más complejas. En el ínterin y en un juego de suma cero, la seguridad de las cadenas globales en los eslabones más débiles se resiente mientras que Estados Unidos es autosuficiente en seguridad alimentaria y energética. La tercera idea (quizás hipótesis) es que, para el país propio, estar «aguas abajo» en importaciones y exportaciones podría ser beneficioso para la creación de empleo, el desarrollo de capacidades locales y el fortalecimiento de la economía nacional, con vistas a la internacionalización; pero estar «aguas arriba» en las importaciones y exportaciones ayudaría a mejorar la competitividad en el mercado global y desarrollar productos de valor añadido que puedan ser exportados a otros países. Por último, ligando los dos artículos, analizar las dependencias tanto a nivel país (España) como a nivel empresarial es una fuente de aprendizaje para diagnosticar, entre otras cosas, si uno es empujado «aguas abajo» o sube o para ver cómo se encuentra en cuanto a seguridad alimentaria o energética. En cualquier caso, el riesgo de maximizar la resiliencia de uno o de los afines a ti hace olvidar otras variables, como la del bienestar común o los impactos medioambientales globales. Como dice la canción de Los Piratas, «el equilibrio es imposible».

Por **Gloria Álvarez Hernández**

EL PAPEL DEL CAPITAL HUMANO EN LA RECUPERACIÓN ECONÓMICA DE LAS CIUDADES INDUSTRIALES

■ **Publicación:** «The World's Rust Belts: The Heterogeneous Effects of Deindustrialization on 1993 Cities in Six Countries», National Bureau of Economic Research (NBER), *Working Paper* n.º 31948, diciembre 2023. Descargable en el siguiente enlace: <https://shorturl.at/rtOTX>

■ **Luisa Gagliardi**, profesora de la Universidad Bocconi de Milán; **Enrico Moretti**, profesor de la Universidad de California (Berkeley) e investigador de NBER, CEPR e IZA; y **Michel Serafinelli**, profesor del Departamento de Economía de la Universidad de Essex e investigador de IZA.

Resumen: *El declive de las ciudades industriales no es irreversible, pero la existencia de una fuerza laboral con más formación es clave en la recuperación económica de las áreas urbanas desindustrializadas. Esta conclusión se apoya en el análisis de la evolución del empleo urbano en casi dos mil ciudades de Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Francia, Italia y Japón.*

El proceso de desindustrialización, entendido como la pérdida de peso relativa del empleo manufacturero, es un fenómeno que afecta a todas las economías desarrolladas desde hace décadas. Su inicio se sitúa alrededor del último cuarto del siglo xx y supone un cambio sustancial en el modelo de generación y distribución de rentas asociado al desarrollo económico en la mayor parte de los países. Gracias a la elevada productividad de las actividades industriales, durante la mayor parte del siglo xx fue posible proporcionar crecientes niveles de ocupación y aumentos sustanciales de la renta en una gran parte de la población de los países desarrollados. Sin embargo, el proceso se estancó alrededor de los años setenta, cuando terminó la garantía de una energía accesible y barata. Adicionalmente, la progresiva incorporación a los mercados globalizados de naciones con costes laborales más bajos y buenas conexiones logísticas generó una pérdida, tanto en términos absolutos como relativos, de los empleos industriales. En la actualidad, apenas el 20 % de los puestos de trabajo pueden clasificarse como pertenecientes a actividades manufactureras en los países que mejor han podido hacer frente a este declive, como Alemania.

El proceso de desindustrialización se ha visto compensado por una mayor dependencia de actividades terciarias. Así, desde el momento en el que la actividad industrial alcanzó su máximo y hasta el año 2010, se observa una reducción de ese tipo de empleo del 7 % en términos acumulados. Sin embargo, el empleo total aumenta en un 7,5 % durante ese período, gracias casi exclusivamente al desarrollo de los servicios.

Este fenómeno, bien conocido a escala global y nacional, tiene una dimensión urbana que no siempre es objeto de atención. Las actividades industriales nunca se han distribuido de forma homogénea geográficamente. Debido a diversas circunstancias, entre ellas el acceso a factores de producción imprescindibles como los recursos mineros, a su posición en lugares clave de las redes de comunicación, al papel emprendedor de algunos individuos o colectivos o a que la ciudad fuera objeto de políticas industriales que las primaron

frente a otras alternativas, algunas ciudades y regiones basaron su crecimiento económico en el desarrollo aparentemente ilimitado de actividades industriales. El llamado «cinturón del óxido» (*Rust Belt*) en EE UU, la cuenca del Ruhr en Alemania, diversas ciudades del norte inglés, la Lorena en Francia, el Piamonte y la Lombardía italianos, Valonia en Bélgica, los puertos de Glasgow, Liverpool, Le Havre o Hamburgo, o incluso el País Vasco en España, son claros ejemplos de zonas cuyo desarrollo económico durante el siglo XX estuvo íntimamente ligado al éxito de actividades industriales.

En consecuencia, puede entenderse que el proceso de desindustrialización haya afectado muy gravemente a la economía de dichas ciudades. Nombres como Detroit, Liverpool o Duisburgo se han convertido en sinónimos de las dificultades económicas a las que deben enfrentarse dichas áreas urbanas, tanto en términos de la caída de la renta de sus ciudadanos como de los ingresos de las Administraciones públicas, así como de decadencia demográfica.

El declive económico asociado a la desindustrialización parece, *a priori*, irreversible, pues actúa en forma de círculo vicioso. La pérdida de empleos manufactureros con altos niveles de retribución en términos relativos genera aumentos del desempleo y caídas muy notables de la renta de la población. De esta forma, los niveles de consumo e inversión también se ven afectados, y arrastran a otros sectores localizados en la misma zona urbana que, en principio, pueden no estar directamente relacionados con la industria. A las dificultades para lograr revertir las pérdidas de empleo se añade el impacto sobre los ingresos públicos. Las Administraciones públicas locales difícilmente tienen la capacidad para compensar las pérdidas de actividad económica, por lo que el papel corrector del sector público rara vez es una solución. De esta forma, resulta enormemente complicado incentivar la capacidad endógena que pueda tener la ciudad para crear nuevos empleos o atraer a empresas que generen nuevos puestos de trabajo a los que se puedan incorporar los desocupados del sector manufacturero. Las políticas territoriales o industriales encaminadas a la creación de nuevos empleos en estas zonas raramente han tenido éxito, por lo que su eficacia continúa siendo objeto de debate.

En este contexto, se analiza si el patrón descrito puede aplicarse a todas las ciudades industriales. Los autores han desarrollado su actividad investigadora en los ámbitos de la economía laboral y regional. Hasta el momento, la literatura académica ha descrito con mucho detalle la evolución de las ciudades industriales en su conjunto, pero no ha prestado suficiente atención a la heterogeneidad que existe entre ellas. Aunque hay evidencia de que algunas ciudades con una fuerte tradición industrial han conseguido revertir la tendencia negativa que implica la desindustrialización (el caso de Bilbao es paradigmático en este sentido), no se ha realizado un análisis sistemático de la importancia de los casos de éxito, ni mucho menos de los elementos explicativos que puedan subyacer en ellos. En este sentido, el objetivo del artículo es tanto documentar la importancia relativa de los casos en los que las ciudades industriales logran revertir su declive como contrastar la hipótesis de que éstos puedan deberse a la existencia previa de un empleo con niveles de capacitación relativamente elevados.

Para todo ello, elaboran una base de datos con la evolución del empleo desde los años sesenta y setenta hasta 2010 en 1993 ciudades de Estados Unidos, Francia, Alemania, Reino Unido, Italia y Japón. El período asociado con la desindustrialización se define de forma separada en cada país, pues corresponde a aquel que sigue al momento en el que se

alcanza un máximo en el peso del empleo industrial nacionalmente. La desindustrialización se inicia en los años setenta en Estados Unidos y el Reino Unido, en los ochenta en Francia e Italia y en los noventa en Alemania y Japón. La definición de qué ciudad puede considerarse como «industrial» se lleva a cabo en términos relativos. Así, se consideran aquellas áreas urbanas que, en el momento de máxima industrialización nacional, se situaban en el tercio superior de la distribución de ciudades según el peso relativo del empleo manufacturero.

El primer resultado que se obtiene es el que describe el proceso de desindustrialización. Como cabría esperar, la evolución del empleo en estas ciudades se ha visto afectada negativamente. Los datos de una regresión econométrica muestran que una proporción de empleo industrial superior por valor de una desviación estándar da lugar a un crecimiento del empleo inferior en un 2,71 % durante el período de desindustrialización. No obstante, también se observa que, en el año 2010, alrededor de una tercera parte de las ciudades industriales han logrado recuperar los niveles de empleo con los que contaban en el momento de la máxima industrialización. El país en el que esta proporción es mayor es Alemania, donde alcanza el 47 %, seguida de Italia (38 %), Japón (33 %) y Francia (30 %). En Reino Unido, el porcentaje es del 28 % y en Estados Unidos, únicamente del 17 %.

Una vez que se ha identificado y descrito el patrón de evolución de las ciudades industriales durante la desindustrialización, presentan qué es lo que explica el patrón divergente. Más concretamente, plantean la hipótesis de que el grado de formación de los empleados sea un determinante de la capacidad de recuperación de la ciudad. Para ello, relacionan el ritmo de creación de empleo con la proporción de trabajadores que contaban con una formación universitaria. Metodológicamente, el contraste de esta hipótesis requiere contar con que esta última variable puede ser endógena respecto al resultado observado. Es decir, podría ocurrir que la proporción de empleo industrial fuera en sí misma el resultado de haber atraído una mayor proporción de trabajadores cualificados. Por ello, el proceso de estimación econométrica debe recurrir a lo que se conoce como una «variable instrumental»: una variable adicional correlacionada con aquella cuyo impacto se desea medir (el nivel de cualificación), pero no con los efectos (el empleo industrial). Los autores utilizan como instrumento una medida de la accesibilidad relativa a la fecha de apertura de las universidades existentes en el país hasta cincuenta años antes del máximo de industrialización (en el caso de Japón no logran construir esta variable instrumental, por lo que no consideran a este país en la segunda etapa del trabajo).

Los resultados de estas estimaciones muestran que, durante las dos décadas anteriores al máximo desarrollo industrial, la proporción de empleo con titulación universitaria no dio lugar a diferencias en el crecimiento de las ciudades. Sin embargo, durante el período de desindustrialización sí se producen diferencias significativas: aquellas ciudades que contaban en inicio de dicho proceso con una mayor proporción de trabajadores titulados han experimentado un crecimiento del empleo significativamente mayor. La magnitud de este efecto es muy relevante; en una década, una desviación al alza en términos de empleo universitario equivalente a una desviación estándar generaría una tasa de crecimiento del empleo nueve puntos porcentuales mayor. Al contrario, las ciudades situadas en el cuartil inferior en términos del empleo con titulación universitaria experimentaron mayores caídas en sus niveles de empleo (ver figura 1).

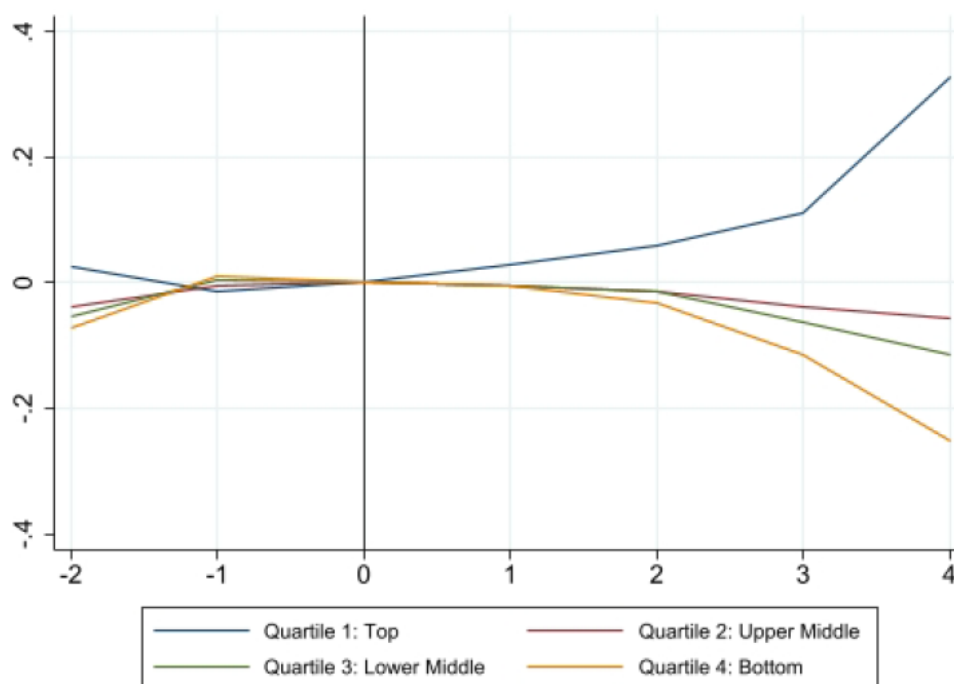


Figura 1. Variación relativa del empleo respecto al pico de industrialización (en décadas) según cuartiles de empleo con titulación universitaria.

Estos resultados permiten interpretar las diferencias entre casos concretos de ciudades cuyo desarrollo industrial histórico fue aparentemente similar, pero donde la proporción de ocupados con titulación universitaria era muy distinta. Así, los casos de recuperación de ciudades como Columbus (Ohio), Padua (Italia), Erlangen (Alemania) o Slough (Inglaterra) contrastan con los declives de Toledo, Udine, Wuppertal o Middlesbrough. Sólo las primeras son centros universitarios o están relativamente bien conectadas con ellos...

Los autores interpretan estos hallazgos en términos de la capacidad que tienen las economías urbanas para crecer sobre la base de actividades que requieren mejor capital humano. La evidencia empírica disponible sobre estructura y capacitación del empleo según actividad económica para Estados Unidos y Reino Unido apoya esta conclusión. Un claro ejemplo es el caso de Pittsburgh, cuya economía dependía casi exclusivamente del acero en los años setenta y experimentó un duro proceso de desindustrialización. Sin embargo, ha logrado recuperar sus niveles de empleo gracias al desarrollo de sectores intensivos en capital humano, en parte gracias a contar con dos universidades de primera categoría.

Las conclusiones del artículo en cuanto a recomendaciones de política económica entroncan con una parte del debate actual sobre los instrumentos de la política industrial. Así, la necesidad de favorecer la creación de «buenos empleos» (*good jobs*) en aquellas localidades que más los necesiten (*placed-based*) se vería satisfecha en mayor medida mediante actuaciones que aumenten la dotación y capacidad de atracción de capital humano y no tanto de la inversión destinada a la mejora del capital físico.

Por **Javier Asensio**

EL IMPACTO TRANSNACIONAL DE LA REGULACIÓN AMBIENTAL

■ **Publicación:** «Beyond Borders: Assessing the Transboundary Effects of Environmental Regulation on Technological Development in Europe», *Technological Forecasting & Social Change*, marzo de 2024. Descargable en el siguiente enlace: <https://shorturl.at/jwAGP>

■ **Adnan Khurshid** y **Yupei Huang** son profesores en la Escuela de Economía y Gestión de la Universidad de Zhejiang, China; **Javier Cifuentes-Faura** es profesor de la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Murcia, y **Khalid Khan**, profesor del Departamento de Educación Internacional de la Universidad de Hengxing, China.

Resumen: *La regulación ambiental tiene un impacto en la innovación que se transmite a los territorios vecinos, lo que exige tener en cuenta la cooperación, armonización e integración en el diseño de la transición ecológica.*

El Pacto Verde Europeo es una apuesta decidida por situar el desarrollo de tecnologías sostenibles en el centro de las políticas de innovación de la Unión Europea. Si bien dicha agenda se aprobó con un gran consenso, existen también voces críticas sobre la eficacia de este tipo de medidas. A lo largo del artículo, los autores contribuyen al debate analizando datos de una veintena de países europeos a lo largo de los últimos veinticinco años. En concreto, estudian la relación entre la regulación ambiental y la innovación tecnológica verde, destacando los efectos transnacionales de estas normativas.

Uno de los propósitos de la regulación ambiental consiste en que empresas y productores adopten tecnologías más limpias y sostenibles, promoviendo la innovación. Según los autores, en Europa, las normativas medioambientales afectan positivamente a la innovación tecnológica verde, y su importancia ha sido subrayada por los esfuerzos y objetivos marcados por la Comisión Europea dentro de las agendas políticas anteriormente mencionadas. Sin embargo, su impacto, rigurosidad y dirección aún son objeto de debate. Desde el ámbito académico se están estudiando los factores formales (la regulación propiamente dicha) e informales (la inversión extranjera, el gasto fiscal, la urbanización, la I+D y los efectos indirectos). Estos impactos son objeto de un análisis exhaustivo en el artículo. Investigaciones anteriores sugieren que, dada la proximidad geográfica y la interdependencia económica de los países europeos, es plausible que la regulación ambiental en un país pueda tener efectos de derrame en los países vecinos. Regulaciones ambientales más estrictas pueden provocar una propagación de la innovación en tecnología verde hacia los países limítrofes, ya que las empresas y los productores buscan mantener su competitividad adoptando tecnologías más limpias y sostenibles. No obstante, la flexibilización de estas regulaciones en un determinado país puede afectar negativamente a la capacidad del país vecino para desarrollar nuevas tecnologías verdes.

Los autores basan sus hipótesis en investigaciones previas que analizan datos de treinta provincias chinas de los últimos veinticinco años y concluyen que políticas como la reducción de la contaminación del aire o las finanzas verdes han tenido un efecto notable en la competitividad e innovación de las empresas de ese país. Estudios similares han puesto de manifiesto que los impuestos al carbono europeos, que están reduciendo significativa-

mente las emisiones de gases de efecto invernadero, no impactan negativamente en la economía y promueven el desarrollo de tecnologías verdes. No obstante, también llaman la atención sobre las especificidades de cada país a este respecto o sobre las relaciones no lineales entre regulación e innovación. Por ejemplo, los hallazgos sobre la normativa ecológica de la industria manufacturera en China muestran un comportamiento asintótico o de techo con respecto de la innovación que han sido capaces de desencadenar.

Mediante diversas técnicas econométricas, que incluyen modelos de regresión, se estudian variables como el desarrollo de tecnología verde, las políticas ambientales, la fiscalidad ambiental, el gasto en I+D, la inversión extranjera directa, la urbanización o el gasto fiscal, analizando datos de veinticinco países europeos desde 1994 a 2020 a partir de datos de la OCDE.

El estudio demuestra que una mayor inversión y gasto en I+D ha supuesto un impulso para la ecoinnovación a través de recursos financieros y técnicos, estimulando las patentes ambientales. Además, se destaca la influencia de la calidad de los sistemas de gobernanza que condicionan notablemente esta relación. Los impuestos medioambientales también tienen un efecto positivo en la innovación tecnológica verde, pero se alerta sobre la importancia de la estabilidad en estas políticas; la imprevisibilidad de los impuestos, sin embargo, actúa como un obstáculo, y los resultados revelan también que la urbanización ha tenido un efecto negativo en la innovación ambiental. Pese a que la concentración urbana facilita la difusión del conocimiento, la rápida urbanización y los patrones que han priorizado el automóvil en las últimas décadas han contribuido a la disminución de las patentes ambientales en toda Europa. No obstante, también se pone de manifiesto un cambio de tendencia apoyado en los nuevos sistemas de transporte público, las áreas verdes y el diseño urbano avanzado.

Sobre los efectos indirectos o de derrame, el artículo arroja un balance claramente positivo al ilustrar cómo, cuando un país desarrolla regulaciones ambientales efectivas, los países vecinos tienden a seguir el ejemplo. Así, los autores llaman la atención sobre la necesidad de integrar estas dinámicas regionales en los planes de innovación del sector privado, que puede explorar oportunidades en países con regulaciones ambientales rigurosas o establecer alianzas con entidades extranjeras para aprovechar estos fenómenos. La cooperación entre países vecinos y la integración económica pueden entonces amplificar los efectos positivos de la regulación ambiental, creando un campo de juego equitativo para las empresas y fomentando un ciclo virtuoso de innovación y sostenibilidad. Estas dinámicas se pueden ver fortalecidas si los gobiernos establecen incentivos para favorecer la inversión extranjera alineada con objetivos ambientales, priorizan sectores clave como la I+D o el desarrollo urbano sostenible y se esfuerzan en armonizar políticas que maximicen las ventajas regionales derivadas de los logros en tecnología verde.

Para terminar, los autores subrayan su contribución al estudio de la relación entre regulación e innovación ambiental, destacando su impacto acumulativo significativo y las oportunidades de mercado que la primera puede ayudar a crear. Además, señalan otras dinámicas que la investigación sobre regulación ambiental debe cubrir a corto plazo, como los vínculos entre ésta y otros factores clave, como el empleo. Así, se conseguirá tener una imagen cada vez más nítida de las transiciones e impactos que conllevan las políticas verdes europeas.

Por **Jaime Moreno**

LA POLÍTICA TAMBIÉN ESTÁ CAMBIANDO POR LA IZQUIERDA

Joshua Green, *The Rebels* («Los rebeldes»), Penguin Press (2024), 352 págs.

Por Eloi Serrano Robles

El libro analiza una parte de las transformaciones políticas que se dan en Estados Unidos, con posibles lecciones para Europa. En los períodos de crisis económica profunda, se acostumbra también a remover el tablero político. Pero no sólo en términos de alternancia de partidos. También son períodos prolíficos en la aparición de nuevos liderazgos y propuestas políticas, en numerosas ocasiones incluso extremas o calificadas como extremas. La obra de Joshua Green debe situarse en esta esfera. En este contexto, Green explica muy bien el proceso de la evolución discursiva del Partido Demócrata y su posicionamiento ideológico en los últimos cuarenta años. Este libro bien podría ser interpretado como una guía interpretativa de la evolución de la izquierda y el centro-izquierda en las sociedades occidentales, tomando como estudio de caso los Estados Unidos de América.

Pero *The Rebels* no debe interpretarse únicamente como un relato analítico, claramente subjetivo, sobre la evolución del bloque progresista estadounidense. Porque existe una tesis que persigue la obra reciente del autor: la influencia «perniciosa» del populismo en los dos grandes partidos políticos estadounidenses. En concreto, *The Rebels* es la segunda entrega de la saga que Green ha escrito para afrontar este tema; la primera entrega, publicada en 2017, dirige su atención al Partido Republicano (*Devil's Bargain: Steve Bannon, Donald Trump, and the Storming of the Presidency*, Penguin Books, 2018), y la segunda, la que nos ocupa en esta reseña, se centra en el Partido Demócrata.

Antes de entrar a examinar el libro, veamos quién es Joshua Green, prolífico autor en temas de política estadounidense. Se trata de un analista de la actualidad política y, por lo que se puede apreciar en sus artículos, libros y apariciones televisivas, es un personaje relevante, independiente, con criterios sólidos y con una cierta tendencia a defender postulados de centroizquierda de base pragmática y realista.

El hilo de una sucesión de acontecimientos

El libro empieza con una contextualización histórica: la crisis del petróleo de mediados de los años setenta. El presidente Carter se enfrenta a una crisis inflacionaria sin precedentes en la historia contemporánea del país. El Partido Demócrata tiene su base electoral en la clase trabajadora de los núcleos industriales, cierta clase media ilustrada de las zonas urbanas y una franja considerable de las minorías étnicas. El marco que ha orientado la economía estadounidense, y del bloque occidental en general, está inspirado en dos pilares básicos que se construyen después de la Segunda Guerra Mundial: Bretton Woods y el Estado del bienestar. Efectivamente, la economía en aquellos años se fundamenta en un multilateralismo en materia exterior y políticas de inspiración keynesiana en el interior. Existió entre 1945 y mediados de los años setenta un consenso generalizado entre ambos partidos para aceptar esta arquitectura. La cohesión social y la ampliación de la clase media se antojaban como elementos clave para conseguir una paz y prosperidad que

desactivara cualquier atisbo de oportunidad para el bloque soviético. La Guerra Fría ayudó a que los capitales estadounidenses aceptaran contribuir a la redistribución de la riqueza y, aunque fuera a regañadientes y por pura practicidad, la economía de EE UU no encontró un rechazo visceral a esa política económica. Por eso, en aquellos años, la conflictividad social se centraba en cuestiones vinculadas a los derechos de las minorías o a un activismo antibelicista creciente a medida que la guerra de Corea o de Vietnam se complicaba. Nunca la economía estadounidense ha experimentado un crecimiento como en aquel período, con unas tasas anuales medias de crecimiento del 3,7% del PIB; por eso, el intervalo que va de 1945 a 1973 se conoce como la Edad de Oro del capitalismo. Pero, a principios de los setenta, debido al conflicto árabe-israelí, que encareció enormemente el coste de la energía, se disparó la inflación; además, las tesis keynesianas entraron en crisis, las políticas de demanda y regulación empezaron un retroceso acelerado y la izquierda se desorientó. En materia de política económica, pero también en la ciencia y en la opinión pública, las políticas de oferta de inspiración neoliberal empezaron a imponerse, y la derecha se quedó con el relato económico.

El primer tercio del libro explica cómo el Partido Demócrata queda sin un rumbo claro ante el nuevo escenario. El impacto discursivo neoliberal de economistas como Friedman, junto con la oportunidad que ven las élites de Wall Street de sacarse de encima regulaciones que concertaban sus ansias de desarrollar el mercado financiero (y que habían sido instauradas a raíz del crac del 29, como la Ley Glass-Steagal que separaba la banca de inversión de la comercial), aceleraron el relato según el cual lo «moderno», modernizar la economía, suponía desregular, reducir impuestos, liberalizar y privatizar. Sostiene Green que una parte importante del Partido Demócrata adquirió ese discurso, lo que conocemos como *business friendly*, y la base electoral y militante quedó desorientada ante ese quiebro discursivo. El Partido Demócrata empezó a reducir sus relaciones con los sindicatos y a dejarse aconsejar e influenciar por Wall Street. Aparecieron nuevos referentes, como Larry Summers o Robert Rubin, que auspiciaron una visión más liberal de la economía. De hecho, escribe Green que una de las razones de la clara victoria de Reagan fue que daba la impresión de que el Partido Demócrata adquiriría las tesis básicas del Republicano.

La etapa que se inició con la desaparición de la Unión Soviética hasta la crisis financiera que comenzó en 2007 puede resumirse como la edad de oro del neoliberalismo contemporáneo. La llegada de Clinton no modificó en exceso esa concepción; más bien al contrario, eliminó lo que quedaba de la Ley Glass-Steagal y los mercados financieros crecieron de forma extraordinaria, y también lo hizo su complejidad y opacidad. Las bases tradicionales del Partido Demócrata también entraron en esa espiral, produciéndose un hecho paradigmático: los salarios reales caían y las tasas de endeudamiento privado aumentaban exponencialmente, pero esa ilusión financiera permitía un efecto riqueza que escondía la fragilidad del sistema. Las compras de casas, de automóviles y de bienes de consumo se sustentaban en la capacidad de endeudamiento: la propiedad como elemento sustancial de la cohesión social. En paralelo, fruto de la globalización desregulada, la estructura industrial del país iba mutando hacia sectores intensivos en alta tecnología, y la base electoral obrera del Partido Demócrata se iba quedando en situaciones potencialmente vulnerables. El discurso en aquellos años del Partido Demócrata se centró en los derechos civiles y de las minorías y el cuidado del medioambiente, así como en garantizar un acceso universal a la economía; aunque si bien es cierto que los gobiernos de Clinton y Obama impulsaron políticas asistencialistas de apoyo e impulso de la cohesión social, no es menos cierta la reticencia a volver a regular la economía mediante una mayor vigilancia de los mercados y una mayor presión fiscal.

Una de las derivadas que podemos extraer del libro es que, seguramente, el embrión de la izquierda *woke* empezó a gestarse en aquellos años. También que la base obrera tradicional

que quedó en cierta medida olvidada por el Partido Demócrata ha acudido en buena medida a refugiarse en la propuesta de Donald Trump. Es en esta parte del libro cuando el lector puede saltar a la obra de Green que se ha anunciado anteriormente, *Devil's Bargain: Steve Bannon, Donald Trump, and the Storming of the Presidency*, porque convierte este segmento de la población en un blanco idóneo en el que empezar a inocular el populismo de derechas que Bannon estructuró para el proyecto y discurso de Donald Trump.

¿La aparición de un populismo de izquierdas?

En función de la sensibilidad ideológica que tenga el lector, podrá estar o no de acuerdo con Green en situar a Elizabeth Warren, Bernie Sanders o Alexandria Ocasio-Cortez como populistas.

Según el autor, la «escuela clásica» del Partido Demócrata empezó a sacar la cabeza con cierto ímpetu durante el estallido de la Gran Recesión. En los tres personajes que escoge para contrastar sus tesis, Green introduce una variable interesante: la de vincular el origen social de cada uno de ellos como elemento explicativo del desarrollo de su posicionamiento. De Elizabeth Warren, que inicia la serie, explica que proviene de una familia de clase trabajadora, queda huérfana de pequeña y la derecha trumpista la ataca por «esconder» que tiene ancestros indígenas, hasta el punto de que Trump la llega a llamar «Pocahontas», cosa que más tarde debe matizar porque se generan dudas razonables sobre este aspecto. El autor considera que esa lucha permanente contra un sistema que no se lo pone fácil, que le modela el pensamiento y que también la conduce a una cierta «teatralidad». Más tarde será la primera mujer senadora por el estado de Massachusetts. Warren logró una plaza en Harvard, donde consiguió ser una de las profesoras de Derecho Mercantil más citadas en su campo antes de comenzar su carrera política. Especialista en bancarrotas, saltó a la fama 1995 cuando, haciendo uso de internet (en eso fue una pionera), se opuso a lo que luego se fue una ley de 2005 que restringe el acceso a la bancarrota de los ciudadanos. Tras la crisis financiera de 2007 incrementó su notoriedad con sus enérgicas posiciones a favor de las regulaciones bancarias. Obama la incorporó como consejera especial para supervisar la creación de una nueva agencia de protección de los consumidores; y, aunque ella debía presidir esta agencia, el presidente acabó inclinándose por otro candidato. Y ahí se consolidó su posición crítica dentro del Partido Demócrata. Obama la había nombrado una de las supervisoras del rescate gubernamental de Wall Street en 2007, y, según expone Green, utilizó esa plataforma para atacar a la Administración Obama, especialmente a Tim Geithner, a la élite financiera, y para articular lo que él califica como un «populismo de izquierdas» que no había tenido voz en la historia reciente del país y que la sitúa como la iniciadora de ese movimiento, que originó el nuevo progresismo que surgió tras la crisis.

Una visión crítica de las tesis del autor podría aducir que no quedan suficientemente claras las razones por las que tacha de populista a Warren. Sobre todo cuando, de hecho, algunas de las cosas que proponía la senadora han acabado de una forma u otra poniéndose en práctica. Da la impresión de que sea el estilo a la hora de plantear las cuestiones, más que las propuestas en sí, lo que conduce a Green a calificarla de ese modo. La valentía de Warren es indudable; sólo el lector del libro, mediante la interpretación que haga de las propuestas que hacía la profesora de Harvard, podrá posicionarse en consonancia con la tesis que defiende la obra o no. En todo caso, ésa es una de las virtudes más loables del libro: la posibilidad de debatir con el autor, y hacerlo mediante el rigor y una buena contextualización histórica, política y social. El propio Green admite que algunas de las propuestas de Warren, pero también de Bernie Sanders y Alexandria Ocasio-Cortez, han sido utilizadas para afrontar la crisis de la COVID-19 y algunas de las directrices del New Green Deal.

Otro de los personajes icónicos que escoge para desarrollar su tesis es Bernie Sanders, actual senador por el estado de Vermont. También hijo de una familia judía trabajadora, el padre de Sanders fue un inmigrante polaco que consiguió huir del terror nazi mientras gran parte de la familia moría en los campos de concentración; las dificultades fueron el camino que impulsaron al joven Sanders a acercarse a la política y tratar de transformar una sociedad que no le era cómoda. Otra vez, como Warren, Green acude a las raíces biográficas para contextualizar la visión ideológica del personaje. Explica cómo Sanders desarrolló, ya de muy joven, una trayectoria activista vinculada siempre a los movimientos sociales y al ala más izquierdista de la política estadounidense, con interpretaciones rupturistas y, según el autor, a veces erráticas. En sus años de estudiante, Sanders militó en la Liga Socialista de la Juventud, brazo juvenil del Partido Socialista de América, y más tarde en organizaciones situadas en la extrema izquierda, aspecto que (siempre según el autor) le valió para adquirir procedimientos, actitudes y argumentaciones que sitúa en el núcleo básico del futuro del proceder «populista». Durante toda su trayectoria política, Sanders se ha movido en esa posición radical, haciendo uso de su capacidad dialéctica y formas «combativas» poco usuales en la vida política estadounidense, hasta la llegada de los populismos de derechas e izquierdas. En este sentido, recuerda las habilidades «excéntricas» de Sanders como parlamentario para lograr sus fines: se hizo famoso por sus tácticas filibusteras, en 2010, con un discurso de más de ocho horas contra los recortes de impuestos de George W. Bush. El autor reconoce aun así la honestidad de Sanders al mostrarse abiertamente socialdemócrata, un posicionamiento nada fácil de defender en Estados Unidos.

Para Green, la tercera figura que removi6 la izquierda es Alexandria Ocasio-Cortez, hoy congresista. Alexandria Ocasio, de origen puertorriqueño, era en 2018 una camarera de veintiocho años que obtuvo una inesperada victoria en las primarias sobre Joe Crowley, entonces de cincuenta y seis años y miembro de la cúpula del Partido Demócrata en un distrito de la ciudad de Nueva York. La frescura del discurso se basaba en tratar de reconectar con la base electoral tradicional del Partido; a tal efecto, Ocasio-Cortez se describía a sí misma como una neoyorquina común y corriente que iba a trabajar en metro. Este planteamiento incisivo de ubicarse como los «de abajo» en contraposición con «los de arriba» forma parte, según Green, de una estrategia de *marketing* para reforzar su discurso. Huérfana (como Warren), se identifica con la clase obrera (de hecho, cuando era joven estuvo a punto de ser desahuciada de su casa familiar por las dificultades que tenía su madre para pagar la hipoteca), y su experiencia vital la dota de verosimilitud en determinados planteamientos, que podríamos considerar radicales en el contexto estadounidense. Políticamente, asume postulados del ala más izquierdista del Partido Demócrata, milita en Socialistas Democráticos de América y en 2016 organiz6 la campaña presidencial de Sanders. Fue parte activa en el movimiento Occupy Wall Street de 2011 (junto con Warren) y se mostr6 beligerante con el *establishment* del Partido Demócrata, al que consideraba blando y poco decidido a remover las estructuras que habían propiciado la Gran Recesión. Su activismo result6 novedoso, tanto en las formas como en el discurso, y su juventud permiti6 la conect6 con un público joven que no estaba en la base del Partido.

Consideraciones finales

Elizabeth Warren, Bernie Sanders y Alexandria Ocasio-Cortez tienen un hilo común: no provienen de la élite educada que tradicionalmente ha dominado el Partido Demócrata. Quizá esos orígenes humildes condicionen el punto de vista analítico de los acontecimientos, el discurso y el rumbo que debe tomar la propuesta progresista. Los tres personajes navegan a contracorriente del *establishment* del Partido Demócrata con propuestas que, quizás a ojos de Europa, no parecen tan radicales, pero que en el contexto estadounidense

tienen un toque rupturista. Esa capacidad de cuestionar aspectos que parecen intocables, como la regulación del sector financiero, el papel del sector público, la fiscalidad o la ampliación de derechos civiles, los situó en un margen contestatario del discurso oficial.

Quizás irónicamente, como señala Green, la llegada de Trump proporcionó a los progresistas demócratas una nueva energía para reconstruir la izquierda, forjando nuevas alianzas con los trabajadores y los sindicatos y exigiendo más en su nombre, incluida una reforma significativa de las leyes que rigen las finanzas y la fiscalidad. El paradigma demócrata está cambiando. Joe Biden, que durante muchos años fue crítico con este sector, no sólo ha incorporado aspectos relevantes de sus propuestas, como el Green New Deal, sino que también ha mimetizado determinados comportamientos: recordemos que a finales de septiembre de 2023 se unió a la huelga de trabajadores de la industria automotriz en Michigan para mostrar su apoyo a sus exigencias, especialmente la referente a un aumento del 40 % en sus sueldos.

Para Green esta forma de proceder es la respuesta al populismo de Trump. Queda al lector interpretar si el viraje que impulsaron estos tres personajes dentro del Partido Demócrata forma parte de un nuevo populismo o de una nueva manera de entender la política y de la necesidad, por parte de la izquierda, de rehacer el discurso asumiendo errores del pasado.

Sería interesante replicar esta obra para la política española y europea; un ejercicio interesante puede ser identificar los Elizabeth Warren, Bernie Sanders, Alexandria Ocasio-Cortez en España y el conjunto de Europa, porque no cabe duda de que también nuestra izquierda hegemónica ha experimentado cambios similares.

* * *

Joshua Green ha sido corresponsal nacional de Bloomberg Businessweek y analista político de CNN; anteriormente fue editor del *Atlantic* y del *Washington Monthly* y columnista político del *Boston Globe*. También ha escrito para *The New Yorker*, *Esquire*, *Rolling Stone*, *Vanity Fair* y otras publicaciones especializadas.

Eloi Serrano es director de la cátedra de Economía Social del Tecnocampus (Universitat Pompeu Fabra) de Mataró. Es doctor en Historia Económica por la Universitat Autònoma de Barcelona y en Economía Aplicada por la Universitat de les Illes Balears.

¿A QUIÉN PERTENECE ESTA FRASE?

David Bellos y Alexandre Montagu, *Who Owns This Sentence? A History of Copyrights and Wrongs* («¿A quién pertenece esta frase? Una historia del *copyright*, sus aciertos y errores»), Mountain Leopard Press, 2024, 384 págs.

Por **Ricardo Dudda**

David Bellos dirige la cátedra Meredith Howland Pyne de Francés y Literatura Comparada en la Universidad de Princeton. Es traductor, biógrafo (de autores como Georges Perec o Romain Gary) y autor de los libros *Is That a Fish in Your Ear?* (sobre traducción) y *The Novel of the Century* (sobre *Los miserables* de Víctor Hugo). Alexandre Montagu, por su parte, es abogado y fundador del bufete MontaguLaw, con sede en Londres, especializado en el derecho de propiedad intelectual y el derecho mercantil y societario del sector mediático. En *Who Owns This Sentence?*, los autores combinan la historia cultural y la historia política y legislativa del concepto de *copyright*, desde la idea de copia y plagio en la Antigüedad clásica o los primeros intentos de regulación a partir de la creación de la imprenta hasta las leyes de *copyright* contemporáneas y la obsesión con registrar y compartimentar todas las creaciones artísticas (y no artísticas).

Bellos y Montagu comienzan con una noticia de 2021: el 16 de diciembre de ese año, Sony Music Group compró los derechos de toda la obra del músico Bruce Springsteen por 550 millones de dólares. ¿Qué implica esa compra? Sony ahora tiene derecho a un canon por todos los usos de la obra del artista estadounidense hasta finales del siglo XXI. Para los autores, éste es un buen ejemplo de la degradación y explotación del concepto de *copyright* por parte de las grandes corporaciones: si se ha vendido como un modelo para proteger a los artistas, en realidad se ha transformado en un nuevo tipo de rentismo y promueve una enorme desigualdad. La gran mayoría de *copyrights* pertenecen a grandes empresas, no a los artistas. Y la mayoría de los litigios sobre *copyright* no son entre artistas y sus «piratas», sino entre grandes empresas que buscan apropiarse de una fuente de rentas. «Los costosos litigios ahora sólo sirven, la mayoría de las veces, para ajustar el equilibrio de poder entre gigantes financieros que cobran durante décadas derechos de licencia por los productos de las mentes de otras personas», escriben. La riqueza de seis de las empresas más grandes del mundo –Apple, Microsoft, Alphabet, Amazon, Meta y Disney– es fundamentalmente fruto de su propiedad y control de material protegido por derechos de autor: películas y canciones (Disney), registros de diseños y patentes (Apple y Microsoft), *software* (Alphabet y Meta). El imperio de las IP, dicen los autores, es el feudalismo de nuestros días.

El *copyright* en la Antigüedad

Cuando el estudiante ateniense Hermodoro de Éfeso tomó notas de las clases de Platón, el filósofo griego se indignó. Había infringido un código de honor: el creador podía decidir cuándo hacer pública su obra. Hoy ese código de honor sigue existiendo, por ejemplo, con el plagio en universidades: no son un producto de las leyes de propiedad intelectual, sino algo más antiguo e informal. Por ejemplo, la figura del plagio no aparece en la ley de *copyright* estadounidense, una de las más replicadas. Un alumno puede plagiar a su profesor sin estar incumpliendo esta ley. Bellos y Montagu ponen un ejemplo de un litigio

que fue resuelto siguiendo esos códigos de honor: una novelista se querelló contra DreamWorks por la película *Amistad* de Spielberg, que se parecía mucho a su obra. Finalmente, se llegó a la conclusión de que era una historia real y además había sido ya ficcionada por Herman Melville en *Benito Cereno*, así que se impuso cierto código de honor. Bellos y Montagu defienden esta informalidad frente a los intentos de la industria del *copyright* de convertir todo el arte y los productos culturales en propiedades que pueden ser intercambiadas y con las que se puede especular.

«La propiedad intelectual, término que surgió por primera vez en francés a finales del siglo XVIII, se ha convertido en una etiqueta global para una cadena de normativas superpuestas que tratan de los secretos comerciales, los diseños, la publicidad y la privacidad, así como de las nociones fundacionales de los derechos de autor y las patentes», escriben los autores.

La mejor manera de acercarse a los orígenes del *copyright* es analizando las patentes. Al principio, en la Venecia de la Alta Edad Media, las patentes no eran derechos de propiedad, sino privilegios. Para atraer a creadores, productores y artesanos de todo el mundo, las autoridades venecianas concedieron privilegios de producción, es decir, monopolios. Nadie podía producir lo mismo durante un período de tiempo. Esta práctica se extendió especialmente con la invención de la imprenta. Uno de los alumnos de Gutenberg, Johann of Speyer, se mudó a Venecia, y el gobierno de la Serenísima le dio el privilegio de ser el único impresor de libros. «Desde mediados del siglo XVI apenas era posible publicar algo más largo que una partitura sin haber obtenido antes un privilegio de un príncipe, un obispo u otra autoridad civil o eclesiástica. Un sistema nacido de la generosidad y el entusiasmo para fomentar el arte de la imprenta se transformó en un medio eficaz para controlar su uso». Este privilegio real, o *royalty*, contribuyó a la creación de rentistas que aumentaron considerablemente la desigualdad.

El problema no era que la producción de libros, por ejemplo, fuera un monopolio o, cuando se comenzó a descentralizar, un oligopolio controlado por unos pocos propietarios. Es que lo que producían era también suyo. En esencia, aunque se reconocía la autoría de la obra, la propiedad era del impresor. No había un debate sobre a quién pertenecían las obras reproducidas: el dueño de la máquina era el dueño de lo que se producía. En Londres, por ejemplo, casi todas las obras de Shakespeare fueron impresas por la dinastía de impresores Thomson, que se consideraban los «propietarios» de Shakespeare, igual que otras imprentas eran propietarias de Chaucer, Milton u otros autores. «Thomson y sus colegas no pensaban en estos activos como derechos, sino como propiedades, propiedades como casas y campos y caballos, o como participaciones en empresas colectivas como buques mercantes y minas de carbón». Mientras los impresores Thomson poseían las obras de Shakespeare, el dramaturgo tenía que dirigir un teatro para poder sobrevivir.

La mejor manera de controlar tu propio arte era producirlo tú mismo en la imprenta, igual que la mejor manera de extender unas ideas (revolucionarias, por ejemplo, o que cuestionaran el *statu quo*) era poseer una imprenta. Por eso las licencias de impresión eran tan escasas y los gobiernos las usaban para controlar el discurso.

Pero esa idea de propiedad era muy ambigua y traería problemas. En el siglo XVII, que es cuando comienzan a producirse estos debates, la teoría de la propiedad más célebre es la de John Locke, que considera que es fruto del trabajo humano. Es una idea burguesa: la tierra es para quien la trabaja, no para quien la hereda de una divinidad. Pero la «propiedad» de un vendedor de libros es más complicada. El trabajo que hay detrás de ese libro no lo ha realizado el vendedor. Por ejemplo, el propietario de un terreno puede impedir que otro lo cultive o explote. El propietario de un bien perecedero puede consumirlo y

nadie más. El propietario de una casa puede vivir en ella y nadie más. Los bienes materiales son agotables y exclusivos. Pero las obras literarias, científicas y filosóficas no.

Así: «Lo que se lee en un libro permanece inalterado. Una obra literaria o científica puede ser compartida por igual, es decir, de forma no exclusiva, por todos los que quieran echarle un ojo. El libro material puede ser una propiedad como cualquier otra, pero su uso –y su utilidad– es abierto, incontrolable y no está limitado por el tiempo. La teoría laboral de la propiedad no tiene mucho que decir sobre la propiedad adecuada de los bienes intelectuales».

La idea de «genio»

La cuestión del *copyright* es inseparable, como resulta obvio, de la cuestión de los derechos individuales. A medida que los valores ilustrados se fueron extendiendo, se fue también ampliando la noción de que las ideas artísticas surgen del genio individual. El uso del concepto «genio», popularizado por el poeta británico Edward Young en el siglo XVIII, es clave: «La fuente de la creatividad humana no residía en ningún organismo externo, sino en una facultad especial que poseían algunos seres humanos, aunque no todos. El genio pertenecía enteramente al individuo, de modo que todas las nuevas obras de la mente brotaban de personas reales». Y estableció una clave importantísima del *copyright* en el futuro: la originalidad. Lo que identificaba al genio es que hacía «composiciones originales». La cuestión de la originalidad sería el fundamento en el que se basarían las legislaciones de *copyright* en los siglos siguientes.

El Estatuto de la reina Ana

En 1695, la legislación sobre impresión en el Reino Unido alcanzó su fecha de caducidad. De pronto, no existía una base legal para la propiedad de los libros. Durante quince años, se debatió una nueva legislación. «¿Quién tiene derecho a la copia de un escritor? ¿No deberían las obras literarias y filosóficas pertenecer por derecho a todos? Pero si así fuera, ¿cómo podrían la imprenta y la edición generar beneficios suficientes para permitir la publicación continuada de obras nuevas y antiguas?».

Aquí es necesario hacer una aclaración sobre el significado de copia. El *copyright* no era el derecho a hacer una copia. Copia significaba el título de privilegio que tenía alguien para imprimir y publicar un texto. En inglés permanece la idea de copia como el producto de un escritor, no una copia: por ejemplo, en el mundo de la publicidad se habla de *copy* para definir al redactor de un texto publicitario.

El acuerdo al que se llegó tras enormes debates desembocó en el Estatuto de la reina Ana, el predecesor de las legislaciones de *copyright* contemporáneas. «El proyecto que finalmente se convirtió en ley en 1710 confería la propiedad del contenido de los libros impresos a los autores o a sus cesionarios; es decir, a quienes compraban los títulos para copiar a sus creadores. A saber, los editores. El comercio contaba con que la limitación temporal de la validez del nuevo derecho atribuido a los escritores no se aplicaría a los hombres de negocios que pagaban dinero para adquirir esos derechos. La propiedad efectiva de la producción literaria seguiría en sus manos, donde había estado durante siglos». Es decir, a partir de entonces, un autor tendría la propiedad de su obra durante veintiocho años, pero también podía vender esos derechos, y el nuevo propietario poseería la obra a perpetuidad. Es el inicio de la especulación con derechos de autor.

En el Estatuto de la reina Ana se establecía un lenguaje que permanecería durante siglos, especialmente con respecto a los incentivos. El título de la ley es «Ley del fomento del aprendizaje», y habla de que el *copyright* fomenta la actividad creativa. Bellos y Montagu critican

que es retórica vacía que justifica la especulación: los propietarios a perpetuidad de *Romeo y Julieta* no tienen incentivos para crear, por ejemplo. Además, lo que garantiza en todo caso la ley es desincentivar a imitadores, no incentivar nuevas creaciones.

También extendió la idea de que el principal incentivo del creador es monetario, cuando hay innumerables ejemplos en la historia de autores que lo hicieron sin ver ninguna compensación económica. De hecho, como explican, «los ingresos de los autores por escribir han ido disminuyendo precisamente durante las décadas en las que los derechos de autor se han ampliado enormemente en alcance, ámbito y duración. En la última década, los ingresos por escritura han ido en caída libre y ahora suelen estar por debajo del salario mínimo».

La crítica de los autores al *copyright* no es porque consideren que los creadores no deban tener derechos sobre sus propias obras; el problema es cuando se convierten en propiedades intercambiables. El libro está repleto de situaciones en las que el *copyright* no sirve para incentivar la creación ni para que el autor gane más dinero, sino para que empresarios rentistas extraigan una renta de un trabajo que no produjeron.

Revoluciones

Las revoluciones francesa y americana cambiaron considerablemente la legislación sobre el *copyright*. En Francia, en 1777, la monarquía reconocía que los productos de la mente pertenecerían perpetuamente a sus autores. Doce años después, la revolución de 1789 se propuso abolir todos los privilegios, incluidos los de los editores. Se abrió la veda y se produjo un tsunami de publicaciones, panfletos, diatribas, pornografía. Fue desastroso para el comercio de libros. La idea de la liberalización del sector inicialmente parecía una democratización, pero promovió la extensión de bulos o *fake news*. La Convención, entonces, decidió regular el sector. Se basaron principalmente en la constitución americana que acababa de aprobarse una década atrás, que incluye un artículo sobre la promoción «del progreso de la ciencia y las artes útiles al asegurar durante un tiempo limitado a los autores e inventores el derecho exclusivo a sus respectivos escritos y descubrimientos». Pero los franceses añadieron un matiz importante: se reconocía la autoría para que el autor pudiera responder por lo que publicaba, pero no era una propiedad que pudiera venderse; una obra sería suya hasta diez años después de su muerte. Después de eso, la obra sería del dominio público. La idea era apoyar a los herederos y huérfanos del autor, pero acabó iniciando un lucrativo negocio para los herederos. El período *post mortem* se fue alargando hasta el actual de setenta años, vigente en casi todo Occidente. (En España, son ochenta).

La extensión del *copyright* hizo que cada vez más sectores se incluyeran en él y que cada vez más interesados en su potencial económico se subieran al carro. El libro comenta disputas de derechos de autor hasta de los editores de listines telefónicos, manuales de contabilidad o recopilaciones de los discursos y textos de George Washington. Como dicen los autores, pasó de ser una herramienta para compensar el «derecho de los genios» e incentivar bienes públicos a convertirse en una «herramienta de protección del negocio». Y se transformó, a través de los herederos del legado de los artistas, en un rentismo a menudo obscuro y en una aristocracia de los herederos.

Muchos herederos de autores clásicos han dilapidado la obra de autores que no fueron cuidados hasta que se convirtieron en dominio público; en otras ocasiones, el dominio público es lo que destroza una obra, ya que editores sin calidad y sin escrúpulos la comienzan a editar sin respetar el espíritu del original y del autor. La solución es variada: reducir los derechos *post mortem*, crear organismos públicos que gestionen bien el legado de un autor y fomentar el patronazgo público para que los autores puedan tener fuentes alternativas de ingresos más allá del sistema de *copyright*, que está pervertido.

Ideas y expresiones

Hay una distinción importante en los debates sobre *copyright*. Es entre ideas y expresiones, o entre texto y contenido. Los firmantes del Estatuto de Ana en el siglo XVIII no pensaban que el *copyright* tendría que ver con argumentos, personajes y escenarios; lo que defendían es que no pudiera reimprimirse un texto *verbatim* y venderse a un precio más barato. «La noción de que las ideas y las expresiones pueden decantarse en frascos separados –escriben los autores– se basa a su vez en la suposición general de que no hay dos personas a las que se les ocurra exactamente la misma manera de expresar una idea con palabras». Aquí la clave es la similitud. Los jueces que deciden si hay infracciones de *copyright* deben buscar «similitudes sustanciosas», lo que les da cierta discrecionalidad y los convierte casi en críticos artísticos. Si, por ejemplo, yo hago una película en la que una persecución desemboca en un accidente de tráfico, no estoy infringiendo el *copyright* de, por ejemplo, la saga *A todo gas*. Aquí la clave es el concepto *scène à faire*, que se sigue usando tal cual en otros idiomas que no son el francés. Hay historias que se repiten, y al final hay un límite a lo que se puede contar. Llevado hasta el extremo, el concepto *scène à faire* puede aplicarse hasta el final: todo es una copia de algo, y el concepto de originalidad es muy cuestionable. Pero a menudo el *copyright* se convierte no sólo en una herramienta de las empresas para extraer una renta; es también una fórmula para que artistas vanidosos reclamen la originalidad de sus ideas.

¿Somos propietarios de nuestra cara?

Bellos y Montagu aportan muchos detalles de abusos de *copyright*; no por su infracción, sino por su uso excesivo por afectados por supuestas infracciones. Por ejemplo, hablan de la Ordenanza Guernsey de Derechos de Imagen, que permite registrar tu personalidad y tu «persona», algo no muy útil para un ciudadano cualquiera pero sí muy lucrativo para alguien famoso. Esto incluye tu alias o nombre, voz, firma, parecido, apariencia, silueta, rasgos faciales, expresiones, gestos y todo el material fotográfico o representaciones sobre ti. «Esto significa que, si un historiador redescubre a tu abuela, olvidada hace mucho tiempo, como heroína de la Resistencia y se convierte en el tema de un nuevo libro fascinante, deberías irte corriendo a Guernsey y registrar su personalidad para poder cobrar una tasa a cualquiera que quiera utilizar una fotografía antigua de la señora en un libro, en la web, o para representarla en una película o en una camiseta». Se juntan aquí dos «derechos», el de publicidad, es decir, el derecho a controlar el uso público de nuestra imagen, y el de privacidad, que tiene que ver más con nuestros datos personales e identidad. En el caso de individuos famosos, el derecho de publicidad choca con el *copyright*: la mayoría de las imágenes de famosos tienen a su vez *copyright*. Los privilegios de éste son hereditarios, pero tienen un límite (los setenta años tras la muerte antes mencionados). Pero los derechos morales de la imagen, que también son hereditarios, no tienen límite, lo que significa que la imagen de, por ejemplo, Gérard Depardieu, podría pertenecer a sus herederos (o a la empresa a la que vendan ese derecho) a perpetuidad. Pasa, por ejemplo, con Marilyn Monroe, cuyos derechos de imagen son propiedad de C. M. G. Worldwide, una empresa que exige un pago por el uso de la imagen de la actriz.

Los autores son muy críticos con la ley de *copyright* de 1976, que extendió el radio de acción de lo que podía considerarse *copyright* y creó una especie de huida hacia adelante. También critican la discrecionalidad de los jueces a la hora de determinar qué es, por ejemplo, un «uso legítimo» o no. Un uso legítimo de un contenido no está protegido por el *copyright* si es para una crítica, educación, investigación, o si su uso es periodístico. Es, por ejemplo, citar un libro que estás reseñando. En esta reseña, las citas que estoy aportando del libro entrarían dentro del «uso legítimo». Pero no queda del todo claro lo que es legalmente. «Sigue siendo posible que distintos tribunales dicten resoluciones diferentes

sobre si un determinado uso es legítimo o no», escriben los autores, «y por la que las instituciones y los particulares tienen un fuerte incentivo para pecar de cautelosos cuando citan material protegido por derechos de autor». Esto provoca una excesiva cautela de los creadores e incluso autocensura. Y, de nuevo, el uso de otras obras es esencial para cualquier artista y creador. El concepto de «uso legítimo», sin embargo, es lo único que no ha sido capturado por las grandes corporaciones. Es parecido al concepto de «uso transformativo»: puedes usar un contenido con *copyright* pero tienes que alterarlo suficiente como para que no sea visto como una copia. De nuevo, el criterio lo impone el juez.

«El peso burocrático del sistema, la imponderabilidad de lo que contaría como “uso legítimo”, la insistencia de aseguradoras y editores en obtener licencias “por si acaso” y la carga que supone para los autores obtenerlas y pagarlas hace que siempre sea más seguro dejar algo fuera que ponerlo». El sistema está lleno de intermediarios que se aprovechan y explotan obras que no les pertenecen hasta un nivel risible: la empresa Bridgeman Images cobra treinta dólares por descargar una copia *online* de la *Mona Lisa* de Da Vinci ochenta si quieres reproducirla en un libro. El British Museum tiene obras que llevan siglos en el dominio público que aparecen con el logo del *copyright*. La creación se vuelve un campo de minas, licencias, cautelas y autocensuras.

Conclusión

Who owns this sentence? es una rigurosa y entretenida historia sobre el *copyright* y sus excesos. Si comenzó como algo muy limitado, se ha convertido en una industria que especula con bienes inmateriales y con la creación artística; llena de intermediarios que no producen aquellos bienes que sí poseen, de rentistas privilegiados y de grandes corporaciones que se enfrentan a otras grandes corporaciones por violaciones de los supuestos derechos de autores que no obtienen nada de beneficio de esos litigios. El aumento de los litigios y el alcance del *copyright* tiene sentido en una época en la que los bienes son cada vez más intangibles, y por lo tanto la propiedad de esos bienes resulta más efímera. Pero es también el resultado de una legislación que ha permitido que los derechos se conviertan en propiedades y que los beneficios recaigan en las mismas manos. Los defensores del *copyright* dicen que es lo que incentiva la creación y fomenta que los artistas vivan de su arte, pero no es así. El aumento del *copyright* ha sido inversamente proporcional a los ingresos de los artistas. Las suscripciones a Spotify permitieron a la compañía ingresar 7000 millones de dólares en 2020, pero la empresa sólo paga entre 0,006 y 0,0084 por cada reproducción de una canción, y de ese porcentaje sólo un 20% va a los propios creadores. La industria intermediaria que recoge los beneficios no es nunca la que crea los contenidos.

Los autores no son del todo pesimistas. Las leyes de *copyright* han cambiado mucho, porque en el fondo sus fundamentos son muy ambiguos. «El derecho de autor es un edificio de palabras que descansa sobre una larga y complicada cadena de metáforas y dobles sentidos. Por lo tanto, no está menos abierto al cambio –pero tampoco es más fácil de cambiar– que cualquier otra construcción social. Como ha demostrado esta historia, los derechos de autor ya han sido revisados y reajustados muchas veces. Creemos que ha llegado el momento de entablar un amplio debate sobre qué nuevos cambios en la ley beneficiarían al público sin dejar de prestar un apoyo razonable a esas “gentes ingeniosas e inteligentes” que nuestros antepasados de la Venecia del siglo xv trataron por primera vez de atraer, alabar y proteger».

* * *

David Bellos dirige la cátedra Meredith Howland Pyne de Francés y Literatura Comparada en la Universidad de Princeton. Es traductor, biógrafo y autor de *Is That a Fish in Your Ear?* y *The Novel of the Century*.

Alexandre Montagu es abogado y fundador del bufete MontaguLaw, con sede en Londres, especializado en el derecho de propiedad intelectual y el derecho mercantil y societario del sector mediático.

Reseña de **Ricardo Dudda**, miembro de la redacción de *Letras Libres*, columnista en *The Objective* y *Ethic* y autor de *La verdad de la tribu. La corrección política y sus enemigos* (Debate, 2019) y, más recientemente, *Mi padre alemán* (Libros del Asteroide, 2023).

ODLI. N.º 133 ABRIL 2024

IDEAS DE INTERÉS

1. EL TECNONACIONALISMO JAPONÉS Y LA GEOSTRATEGIA DE LOS SEMICONDUCTORES.

- Autor: Seohee Ashley Park.
- Comentario: Gloria Álvarez Hernández.

2. ¿CIENCIAS Y TECNOLOGÍAS MENOS DISRUPTIVAS?

- Autores: Vincent Holst *et al.*
- Comentario: Jordi Domènech.

3. LAS IMPLICACIONES COLECTIVAS DEL PENSAMIENTO DE SUMA CERO.

- Autores: Jean-Paul Carvalho *et al.*; Sahil Chinoy *et al.*
- Comentario: Isabel Busom.

4. ¿LA PANDEMIA HA VUELTO IRREVERSIBLE EL TELETRABAJO?

- Autores: José María Barreiro, Nicholas Bloom y Steven J. D. Davis.
- Comentario: Eric Gómez.

5. LA IA PUEDE REFORZAR LA CLASE MEDIA.

- Autor: David Autor.
- Comentario: Francesc Trillas.

LIBROS

The New Leviathans: Thoughts After Liberalism, de John Gray.

ODLI. N.º 132 MARZO 2024

IDEAS DE INTERÉS

1. ¿ES JAPÓN LA ECONOMÍA MÁS DINÁMICA DEL MUNDO?

- Autores: Jesús Fernández-Villaverde, Gustavo Ventura y Wen Yao.
- Comentario: Jordi Domènech.

2. LA GEOPOLÍTICA DEL HIDRÓGENO.

- Autores: Jacopo Pepe, Dawud Ansari y Rosa Melissa Gehrung.
- Comentario: Gloria Álvarez Hernández.

3. ¿POR QUÉ NO HA DESAPARECIDO EL EFECTIVO?

- Autor: Oz Shy.
- Comentario: Javier Asensio.

LIBROS

- *Capitalism and Crises: How to Fix Them*, de Colin Mayer.
- *When Rape Goes Viral: Youth and Sexual Assault in the Digital Age*, de Anna Gjika.

ODLI. N.º 131 FEBRERO 2024

IDEAS DE INTERÉS

1. EL DEBATE CIENTÍFICO SOBRE LAS CONCLUSIONES DE PIKETTY Y SUS COAUTORES.

- Autores: Gerald Auter y David Spliner; Thomas Piketty, Emmanuel Saez y Gabriel Zucman.
- Comentario: Jordi Domènech.

2. MOMO Y LA OTRA CARA DE LA ANONIMIZACIÓN EN LAS REDES SOCIALES.

- Autor: Zhang Haoran.
- Comentario: Gloria Álvarez Hernández.

3. UN BANCO CENTRAL EUROPEO DEL CARBONO PARA ACELERAR LA DESCARBONIZACIÓN DE NUESTRAS SOCIEDADES.

- Autores: Ottmar Edenhofer, Max Franks, Matthias Kalkuh y Artur Runge-Metzger.

- Comentario: Jaime Moreno.

LIBROS

- *Digital Empires: The Global Battle to Regulate Technology*, de Anu Bradford.

ODLI. N.º 130 ENERO 2024

IDEAS DE INTERÉS

1. PELIGROS DE LAS PLATAFORMAS Y LA IA PARA LA AUTONOMÍA PERIODÍSTICA.

- Autor: Felix M. Simon.
- Comentario: Gloria Álvarez Hernández.

2. CAPACIDADES DE COLABORACIÓN Y TRANSICIONES URBANAS.

- Autores: Miguel Soberón, Irene Ezquerro-Lázaro, Teresa Sánchez-Chaparro, Jaime Moreno-Serna, Gabriella Doci y Olga Kordas.
- Comentario: Jaime Moreno-Serna.

3. EL ELECTORADO CON MENOS FORMACIÓN PREFIERE LA REDISTRIBUCIÓN A LA REDISTRIBUCIÓN.

- Autores: Iyana Kuziemko, Nicolas Longuet-Marx y Suresh Naidu.
- Comentario: Eric Gómez Aznar.

LIBROS

- *Crack-Up Capitalism. Market Radicals and the Dream of a World Without Democracy*, de Quinn Slobodian.
- *Democracy Erodes from the Top. Leader, Citizens and the Challenge of Populism in Europe*, de Larry Bartels.

ODLI. N.º 129 DICIEMBRE 2023

IDEAS DE INTERÉS

1. LA IA GENERATIVA: ¿AUMENTOS DE PRODUCTIVIDAD, EFICIENCIA Y CALIDAD?

- Autores: Fabrizio Dell'Acqua, Edward McFowland, Ethan R. Molllick, Hila Lifshitz-Assaf, Katherin Kellogg, Saran Rajendran, Lisa Krayner, François Candelon y Karim R. Lakhani.
- Comentario: Gloria Álvarez Hernández.

2. LOS COSTES ECONÓMICOS DE LAS DEMOCRACIAS IMPERFECTAS.

- Autores: Fabrizio Coricelli y Marco Frigerio.
- Comentario: Francesc Trillas.

3. LAS FUERZAS QUE HACEN EVOLUCIONAR A LOS ECOSISTEMAS.

- Autores: Henry Chesbrough, Luiss Guido y Marcel L. A. M. Bogers.
- Comentario: Gloria Álvarez Hernández.

LIBROS

- *The Earth Transformed*, de Peter Frankopan.
- *Our Lives in Their Portfolios*, de Brett Christophers.