



finestra



Jan Eeckhout

Monopolis i competència a l'era digital

Lliçó Inaugural Irla 2023-2024
Universitat Pompeu Fabra
26 d'octubre del 2023

Fotografia: Marc Puig

Jan Eeckhout és professor de Recerca a la Institució Catalana de Recerca i Estudis Avançats (ICREA) al Departament d'Economia i Empresa de la UPF. Ha realitzat investigacions al camp de la macroeconomia, amb especial atenció cap al mercat laboral. Estudia les implicacions macroeconòmiques del poder del mercat i l'economia del mercat de treball i les ciutats. I ha publicat el llibre *La paradoxa del benefici*.

La revolució neoliberal de la dècada de 1980 ençà va significar un gran canvi en l'economia mundial, amb la desregulació com a bandera. Les lleis contra els monopolis es van relaxar i les economies d'escala digitals van créixer extraordinàriament, però no per a benefici de tothom. Aquest és l'inici del plantejament de la Lliçó inaugural de la Fundació Irla 2023-2024 impartida pel professor Eeckhout.¹ Davant aquests nous monopolis digitals, una nova era de regulació, amb les lleis i els recursos necessaris, s'obre pas per garantir una economia al servei de la gent.

¹ Aquest article està basat en la traducció del article EECKHOUT, Jan. «Dominant Firms in the Digital Age» [en línia]. A *UBS Center for Economics in Digital*. University of Zurich, 2022. Disponible a: <www.janeeckhout.com>.

Per parlar de la paradoxa del benefici, volia començar amb una experiència que vaig tenir fa uns anys quan em vaig trobar amb un amic meu. De fet, em vaig trobar amb ell als EUA i feia temps que no ens havíem vist. El meu amic, l'Àlex, vivia, en aquell moment a Silicon Valley i estava creant un negoci. Estava intentant fer una start-up tecnològica, digital, i quan ens vam trobar, li vaig preguntar: «*Què tal, com va tot?*». I em va dir: «*Bé, no tan bé, perquè deixo Silicon Valley. Ja no viuré més a San Francisco. Tornaré, de fet, a Europa, perquè he decidit que no puc tenir èxit amb el meu negoci aquí*». I mentre m'estava comentant aquesta història, estàvem mirant la televisió, ja sabeu, als EUA els pubs tenen la televisió sempre posada, hi sortia una notícia de la CNN dient que, en aquell moment, el Dow Jones havia arribat a 30.000. Ara, estem a 35.000-36.000 i, en aquell moment, els 30.000 va ser l'anunci de l'èxit de l'economia, que l'economia estava en una situació molt sana, molt bona. Perquè clar, el Dow Jones reflecteix l'èxit de les empreses. I l'Àlex em va dir: «*No per mi, perquè el que em va passar a mi va ser que vaig estar a Silicon Valley amb altres emprenedors intentant fer*

negocis nous i no vam tenir èxits. N'hi havia molts que van tenir problemes amb les empreses dominants que estan allà a Silicon Valley». I mentre ho estàvem comentant, va arribar el cambrer i va dir: «*Mira, estic escoltant el que esteu comentant, però, jo fa tretze anys que treballo aquí, en aquest lloc, i el meu salari avui és el mateix que tenia fa tretze anys, i no he tingut cap millora de salari en tot aquest temps*».

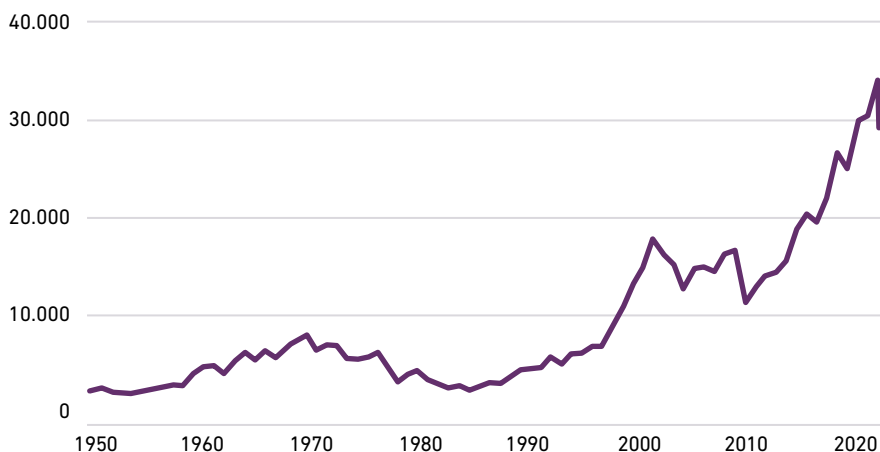
La paradoxa del benefici és precisament això: la tensió, d'un costat, de l'economia on hi ha l'èxit de les empreses, que es remarca en el Dow Jones; amb el que passa amb la resta de l'economia, i la resta de l'economia és, per una banda, per exemple les start-ups, com les del meu amic Àlex i l'estancament dels salaris del cambrer.

I això té implicacions molt grans a l'economia, a la macroeconomia. El llibre que he publicat sobre la paradoxa del benefici tracta precisament això. Quines conseqüències té, però també quines causes té el que estem veient. I per això us mostraré l'evolució d'unes dades que són resultat de l'estudi que vaig fer amb coautors

L'evolució del Dow Jones des de la Segona Guerra Mundial fins als anys 1980 és més o menys estable

Gràfic 1

Evolució del Dow Jones (1950-2020)



Font: Elaboració pròpia de l'autor

per documentar això. Comencem amb el que mostra el Dow Jones; el que us mostraré és l'evolució del Dow Jones des de la Segona Guerra Mundial, però ajustat per inflació.

Això normalment és la sèrie. No és la sèrie a llarg termini que veiem als mitjans, sinó que la volia ajustar per la inflació. I què veiem? Que l'evolució del Dow Jones des de la

Segona Guerra Mundial fins als anys 1980 és més o menys estable. Hi ha un augment, però després baixa de nou i, de fet, un dòlar invertit el 1945 resulta en un retorn d'un dòlar. És a dir, que no has guanyat res el 1980. Però si tens un dòlar el 1980, el 2020 o el 2022 tens un retorn del 7% anual. És a dir, si has invertit un dòlar, passes a tenir quinze dòlars 40 anys després. És a dir, que després

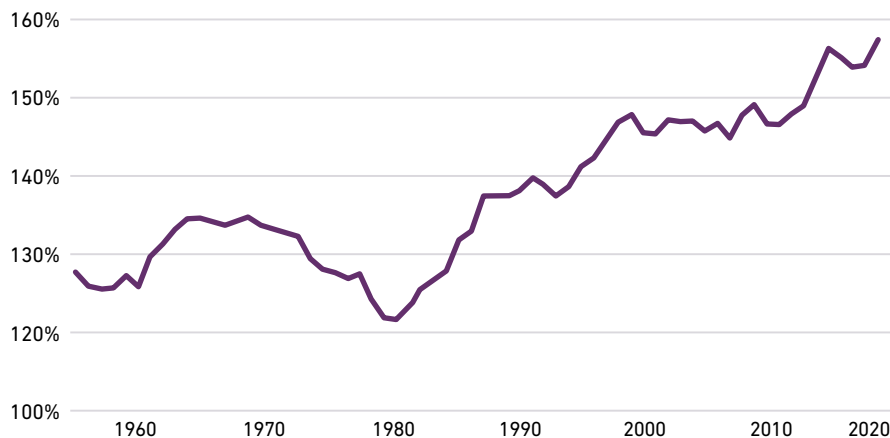
de la Segona Guerra Mundial hi ha un creixement molt diferent durant les últimes dècades del segle XX i el segle XXI, en comparació amb les primeres dècades posteriors a la guerra. Què ha passat? Per què el 1980? En parlarem més endavant. El que passa no és només el que veiem amb el Dow Jones amb la valorització de les empreses, sinó que tenim un altre indicador, el marge: per cada producte que vens, la ràtio entre el preu i el cost de producció d'aquest producte. El marge que hi guanyes. Hi veiem una evolució molt semblant. L'evolució fins als anys 1980 era d'entre el 20% i el 30%. Vol dir que pots vendre el que estàs produint a un 20% o un 30% per damunt del cost.

Però, a començaments de la dècada de 1980 aquest marge havia augmentat molt, fins al 60%. I diem que això està confirmant la història del que veiem a la valorització de les empreses, que no és només la valorització, sinó que és també als marges. És una cosa només dels EUA? No, és un fenomen que observem mundialment. Aquí, tenim el món, Europa, Amèrica del Nord, Àsia... Té una evolució molt semblant. De fet,

Les implicacions macroeconòmiques es poden dividir en tres grans categories: la primera és la implicació al mercat laboral; la segona és a les empreses innovadores; i per últim, a la desigualtat en general

Gràfic 2

Marge de benefici mitjà als EUA (1957-2020) (%)



Font: Elaboració pròpia de l'autor

és sorprenent com és de semblant a tot el món. En les recerques que hem fet no esperàvem trobar que estigués tan lligat a totes les economies mundials. És un fenomen que observem mundialment. I la pregunta és: a on passa? El veiem en tots els sectors. Inicialment, pensàvem que això és una cosa particularment del sector digital, i és veritat que ho observem en el sector digital, però també ho observem al mercat del tèxtil i en sectors molt tradicionals. Evidentment que la tecnologia

digital hi té alguna cosa a veure. Hi ha estudis més recents que demostren que les empreses, per exemple, en el tèxtil, com pot ser Inditex, són empreses que utilitzen molt la Intel·ligència Artificial —en la logística, en la forma de poder aprendre més sobre les preferències dels consumidors, en la forma de produir—; utilitzen tecnologies noves que afecten molt a la seva posició dominant en el mercat. Per tant, és un fenomen molt més ampli que no només afecta el sector digital.

Però, sí que és veritat que la tecnologia digital és una força determinant... Quines són les implicacions?

Primer, parlaré de les implicacions, que són sobretot macroeconòmiques. Després, parlaré de les causes.

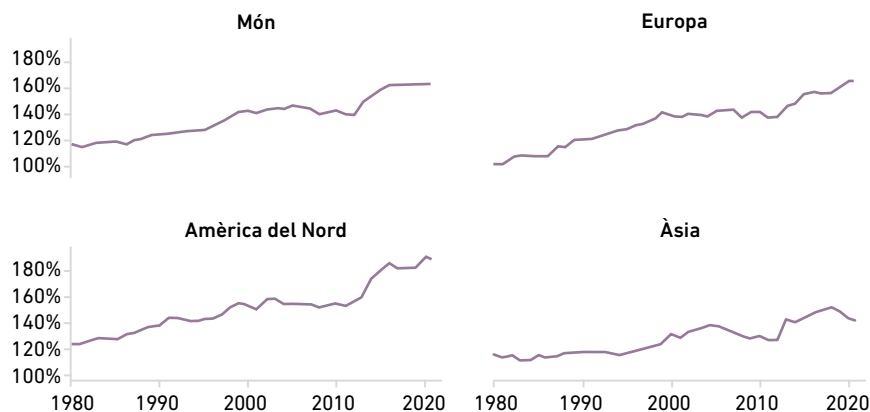
Les implicacions macroeconòmiques es poden dividir en tres grans categories: la primera és la implicació al mercat laboral; la segona és a les empreses innovadores; i per últim, a la desigualtat en general.

Quan mirem el mercat laboral hi ha una mesura, *Labor Share*, que és la part del treball en el PIB de l'economia; una part que, històricament, ha estat molt constant. De fet, Nicholas Kaldor, l'economista de Cambridge dels anys 1920 fins als anys 1940, era un dels que va argumentar que el *Labor Share* és una part molt constant: unes dues terceres parts del PIB. El que veiem des del final dels anys 1970 és que aquesta part del 65% ha baixat fins al 59%. Podríem dir que no és gran aquest canvi, però, sí que té un impacte molt elevat, perquè històricament mai havíem vist una baixada tan significativa. Perquè és significativa? Perquè, és clar,

Els estudis que estem fent ara mostren el mateix a Europa i a tot el món: hi ha una baixada de la part laboral i hi ha un estancament dels salaris

Gràfic 3

Marges de beneficis mitjà a Àsia, a Amèrica del Nord, Europa, al món (1980-2020) (%)



Font: Elaboració pròpia de l'autor

si observem una baixada en la part de la remuneració al treball, hauríem d'observar-ho, també, en els salaris. Aquí veurem la relació amb la productivitat, que és el PIB per treballador, quant produeix cada treballador de la mitjana de la producció, i la compararem amb la mitjana dels salaris.

Fins als anys 1980, hi havia una evolució paral·lela. I començant aquesta dècada, aquesta evolució entre augment dels salaris i el guany

es va deslligar i els salaris van ser més constants, sense moure's. Aquí, haig de dir que això són els salaris dels treballadors en producció i en serveis. Això exclou els salaris dels mànagers, que és una altra història. I després parlaré més del que estem veient, quan parli de la desigualtat. Entre un 85% i un 90% dels treballadors estan en aquesta situació, i és important veure que abans quan els salaris augmentaven també veïem el mateix grup de treballadors, perquè no veïem uns salaris que són cons-

tants, és a dir, que no augmenten, sinó que creixen a la mateixa taxa, com creix la productivitat. Això ja demostra que l'observació del cambrer que va escoltar la història de l'Àlex, que va dir que el seu salari els últims tretze anys no havia canviat, no és una història només d'una persona, sinó que això és tota l'economia, en aquest cas, l'americana. Els estudis que estem fent ara mostren el mateix a Europa i a tot el món: hi ha una baixada de la part laboral i hi ha un estancament dels salaris.

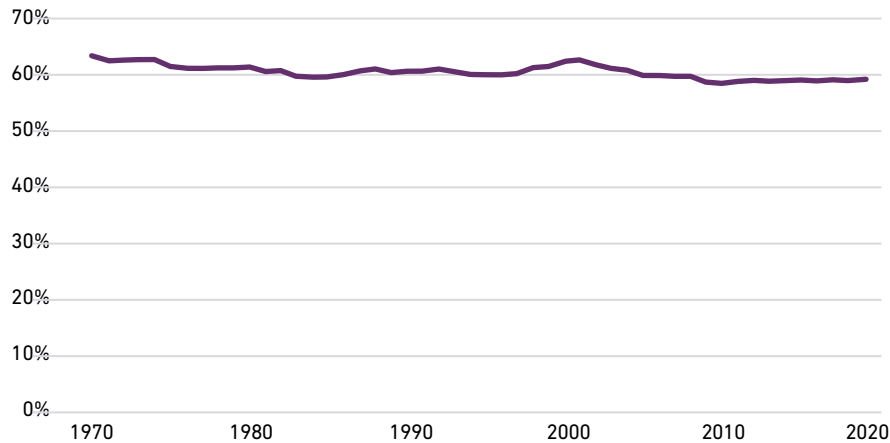
Hi ha una altra mesura per entendre millor el que passa en el mercat laboral, i és el dinamisme dels negocis. Aquesta estadística que us mostraré ara ens indica com és el dinamisme dels negocis i que mesura la part de tots els llocs de feina que van canviant.

Si és molt dinàmic, és una taxa molt alta i, si és molt estancat, és una taxa molt baixa. I veiem que als anys 1980 eren un 35% de totes les feines que anaven canviant. Pot ser un canvi, pot ser una promoció dins d'una empresa, pot ser un canvi d'una empresa a una altra, pot ser que perds el treball o pot ser que comences

Als anys 1980 tenim que quasi un 14% de totes les empreses són start-ups i, amb el temps, veiem que aquest percentatge està baixant fins al 8%

Gràfic 4

Evulció de la part salarial del PIB als EUA (%)



Font: Elaboració pròpia de l'autor

un treball nou. Aquesta mesura del 35% s'ha abaixat el 2020 fins al 25%. Això és una baixada molt gran, tenint en compte que el dinamisme també és un input o un origen d'innovació. I trobem que la relació d'aquesta baixada té molt a veure, i ho explicaré tot seguit, amb el creixement d'aquestes empreses dominants que tenen molt poca competència. La història del meu amic Àlex tampoc és una història aïllada, perquè és veritat que quan comences una start-up o quan ets emprenedor, pot ser que les coses

funcionin o pot ser que no. Això és gran part d'aquestes start-ups. Però no és només un cas: quan mirem les estadístiques de les start-ups, i això és potser el resultat més intuïtiu, hi ha una baixada del percentatge de start-ups en l'economia.

Aquí, als anys 1980 tenim que quasi un 14% de totes les empreses són start-ups i, amb el temps, veiem que aquest percentatge està baixant fins al 8%. Les start-ups, les empreses noves, són el motor de l'economia

perquè sabem que són empreses que contracten més gent, creixen més ràpidament, i fan més innovació que les grans. Les grans fan més innovació en total, però, per la mida, les start-ups són més intensives en innovació. Quan veiem que estem gairebé a la meitat del nombre de start-ups avui, comparat amb la dècada de 1980, això vol dir que perdem molt d'aquestes forces d'innovació i dinamisme un altre cop. I això també vol dir que és un problema per al creixement a llarg termini de l'economia. Per tant, la història de l'Àlex no és una història aïllada; és una història molt més àmplia. De fet, fins i tot a Silicon Valley, que hom diria que és el lloc de les start-ups, també veiem una baixada de les start-ups i, per tant, d'aquest dinamisme.

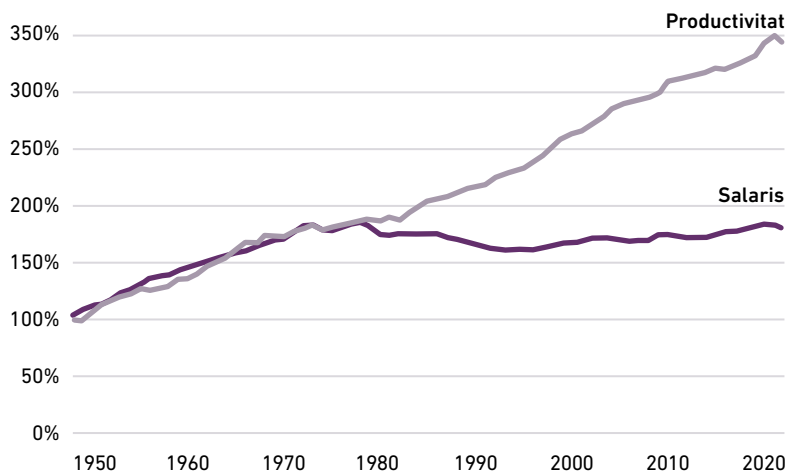
Només veiem l'efecte del mercat laboral? Només veiem l'efecte en les empreses petites, les empreses del sector dels emprenedors? No: també veiem l'efecte en la desigualtat. Aquí tenim un indicador dels salaris en funció dels anys d'escolarització. Hi tenim quatre categories.

La primera categoria, en vermell, són els que només han estudiat fins als

Aquesta diferència entre la productivitat i el salari, que no existia abans, està generant la baixada dels salaris dels menys escolaritzats

Gràfic 5

Evolució salaris i productivitat EUA (1950-2020) (%)



Font: Elaboració pròpia de l'autor

divuit anys. Després, tenim els que han fet un grau superior, però de dos anys. Després, els de quatre anys. I, després, els que han fet més, que pot ser un màster o un doctorat, o alguna especialització. I el que veiem en aquesta evolució des dels anys 1960 és que l'evolució és paral·lela al que explicàvem al principi; i començant els anys 1980, veiem que aquesta evolució s'està deslligant també dins d'aquestes categories. És a dir, si tens una escolarització superior de

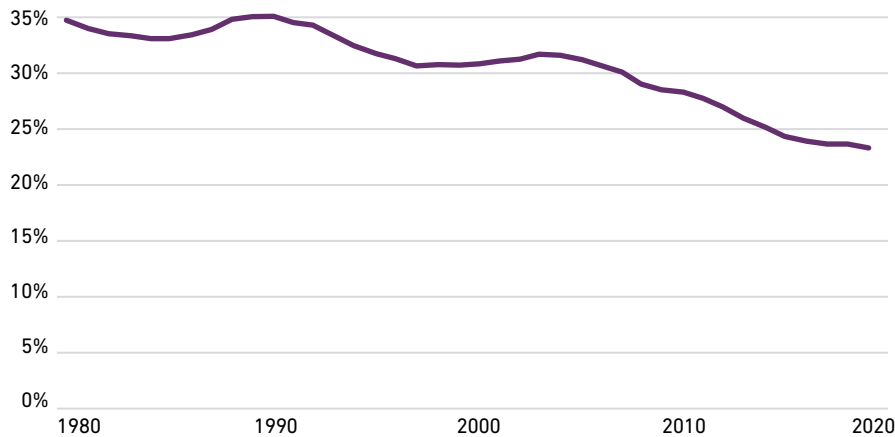
més de quatre anys, has tingut sort i veiem que et trobes a la categoria de salaris alts, dels de *superstar*, de les superestrelles. Però, també, veiem que si has tingut l'escolarització mínima, fins als 18 anys o menys, hi ha una baixada important del salari, perquè això s'ha normalitzat; i, sobretot, als anys 1990 veiem que aquests salaris estan baixant; és a dir, la gent menys escolaritzada té una deducció al seu salari. Per què és important això? Això és important

perquè sabent que tenim un creixement de l'economia —potser per la tecnologia, però, també per molts altres motius—, la productivitat creix per a qualsevol treballador. Pot ser que la productivitat d'un alt escolaritzat creixi més que la d'un menys escolaritzat, però, crec que no hi ha —i no veiem— motius per pensar que la productivitat dels menys escolaritzats baixi. El fet és que baixa, no perquè la seva productivitat baixi, sinó que baixa perquè s'està deslligant la productivitat del salari, el que veiem abans. I aquesta diferència entre la productivitat i el salari, que no existia abans, està generant la baixada dels salaris dels menys escolaritzats.

No és només l'efecte que té sobre els salaris directament. Joan Robinson, que va ser economista als anys 1930 —també a Cambridge, com Kaldor—, va ser la que va proposar una teoria del monopsoni: no només existeix el monopoli, la posició dominant de les empreses en vendre els seus productes, sinó que també tenim el monopsoni: una posició de poder de mercat a nivell de contractació. Si ets l'única empresa a Xile que té una mina de coure, potser ets l'única empresa que pot contractar. Per tant,

Gràfic 6

Reassignació de llocs de treball als EUA (1980-2020) (%)



Font: Elaboració pròpia de l'autor

no ha de pagar un salari tan alt com en un mercat on hi ha competència d'altres empreses. I quan fem un estudi per diferenciar entre l'efecte que té sobre els salaris, entre el monopoli i el monopsoni, trobem que el monopsoni té un efecte considerable del 25% i el monopoli té un efecte, encara més gran, del 75%. Per què el monopoli té un efecte també sobre els salaris? El monopsoni és directe. Per què? Perquè, com deia en l'exemple de la mina de

coure, és com una posició dominant en el mercat laboral directe dels teus treballadors.

L'efecte del monopoli sobre els salaris és més indirecte perquè les empreses que tenen una posició de dominància en el seu mercat venen les coses a un preu més alt. Si venen les coses a un preu més alt, resulta que, és clar, en vendran menys. Li interessa a l'empresa vendre menys a un preu més alt

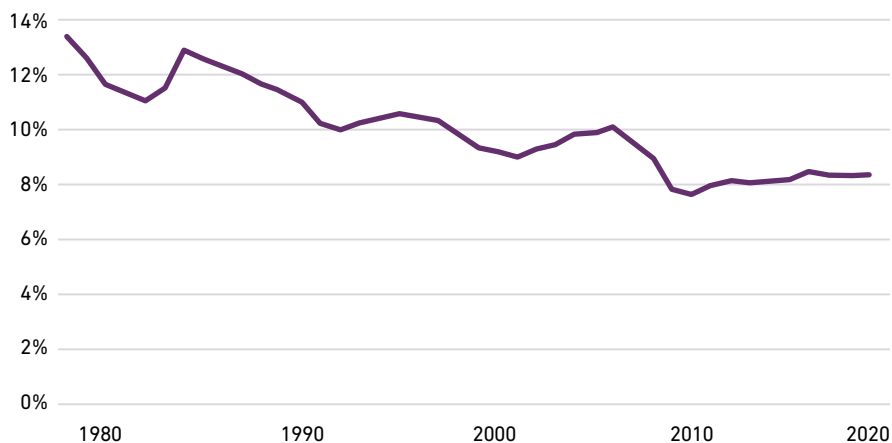
perquè tenen més beneficis; però, si en venen menys, hi ha menys producció i, si hi ha menys producció, hi ha menys demanda de feina i, si hi ha menys demanda de feina, abaixa el salari. I és per aquest motiu que observem que el monopoli de manera indirecta té un efecte sobre els salaris i té un efecte de desigualtat, perquè la part laboral que veiem abans està baixant comparat 40 anys enrere. La desigualtat no només va de salaris més baixos. Aquí, tinc un gràfic comparant el que passa amb els *markup*, el que explicava al principi, que és la ràtio entre el preu i el cost de producció, que com veiem està augmentant des dels anys 1980. Però, ho comparem amb els salaris dels CEO, dels mànagers, i observem que, la sèrie no és del mateix temps, però, començant la dècada de 1980, aquesta evolució, tant dels *markup*, dels marges, quan comença a pujar, també comencen a apujar els salaris dels mànagers. I els estudis demostren que hi ha una relació directa.

La relació és que els executius estan compensats i pagats per generar posicions de poder de mercat. I els accionistes volen compensar als

Els executius estan compensats i pagats per generar posicions de poder de mercat. I els accionistes volen compensar als seus executius per fer-ho

Gràfic 7

Evolució de start-ups en el total d'empreses als EUA (1980-2020) (%)



Font: Elaboració pròpia de l'autor

seus executius per fer-ho. Hi ha un incentiu per fer-ho, i això no genera més desigualtat entre beneficis i salaris, sinó dins del grup de treballadors, com ja havíem vist abans. Hi ha més desigualtat, que resulta del fet que hi ha més superestrelles, el salari de les quals deriva de la seva posició dominant monopolística que té la seva empresa, i veiem que això és sobretot important per a les empreses que tenen més poder de

mercat. No és només la mitjana, sinó dins de la distribució de les empreses. Per què? Comencem a pensar una mica per les causes.

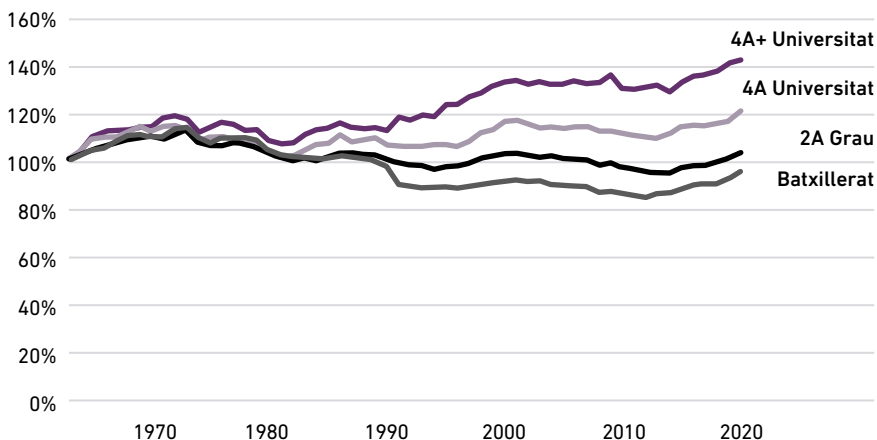
Imaginem una imatge d'un castell amb un fossat. Poso d'exemple aquesta imatge perquè Warren Buffett, l'inversor més exitós de la història, quan li van demanar fa uns anys, de fet, en una universitat on va fer una ponència, per l'èxit de les

seves inversions, va dir: «L'èxit és trobar un castell valuós. Quan trobo un castell valuós ja m'interessa. Després, poso un duc, que és la persona que ho manté bé, que és responsable perquè tot estigui bé. Però, el més important és que hi hagi un fossat. Per què? Perquè no poden entrar els competidors. Per tant, hem de fer més gran, si és possible, el fossat i aquesta dificultat per als competidors per entrar, perquè si no hi ha fossat, no pots tenir aquestes beneficis alts». Per tant, sense el fossat no pots tenir aquestes cotitzacions de valorització de l'empresa. I per què això va passar a partir del 1980? Perquè estem veient que tot comença a canviar al 1980. Hi ha una cosa que és important remarcar i és que la política de competència, la política d'*antitrust*, als EUA, però també a Europa a aquella època va canviar i van passar a ser molt més permissius amb la posició dominant de les empreses. Quan ho estudiem, trobem que es pot explicar un 20% del que estem observant al nivell dels *markups* o de les posicions dominants de les empreses. Però la causa més important, que és gairebé el 80% de l'explicació, és una combinació de dues coses: el canvi tecnològic i la globalització. El canvi

La política de competència, als EUA, però també a Europa a aquella època va canviar i van passar a ser molt més permissius amb la posició dominant de les empreses

Gràfic 8

Evolució dels salaris en funció del nivell d'escolarització als EUA (1963-2020) (%)



Font: Elaboració pròpia de l'autor

tecnològic fa que les economies o les tecnologies digitals generin unes economies d'escala que abans no teníem. Sí que hem tingut sectors amb grans economies d'escala: l'energia, el transport, la producció de petroli... Són tots sectors que ja fa 120 anys van tenir una escala enorme i, per tant, també havíem observat que teníem posicions de monopolis en aquests sectors i els vam regular.

El que va passar als anys 1980 és que la tecnologia digital va començar

a entrar com a un factor molt important en l'economia. Existia tecnologia digital abans, existia en els anys 1940, quan va començar; però va començar a ser econòmicament important ho va ser a partir de la dècada de 1980, quan les famílies van començar a utilitzar ordinadors, les empreses van utilitzar ordinadors, servidors... Les coses van canviar, i de manera molt ràpida. Als anys 1980, els ordinadors; als anys 1990, les pàgines web; als anys 2000, la telefonia mòbil; als anys 2010, el Big

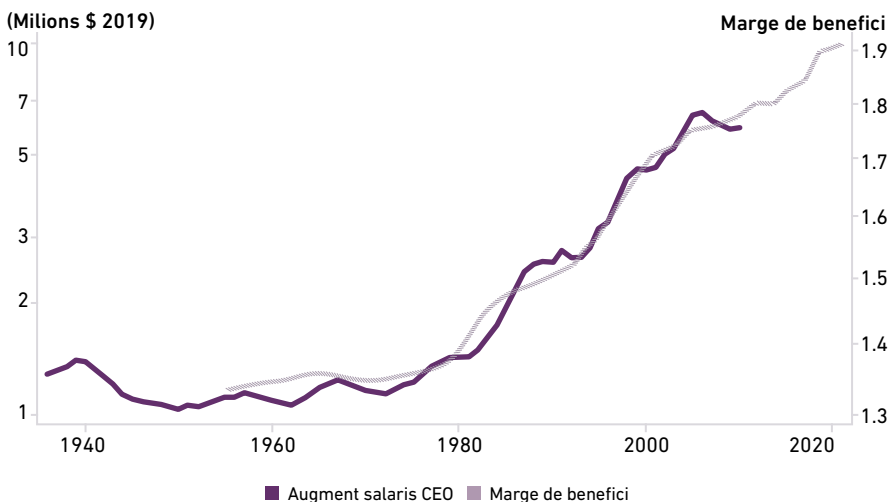
Data... Van canviar en fases diferents, però van ser unes transformacions que van conduir a tenir economies d'escala molt grans; perquè és veritat que ja n'havíem tingut amb l'energia, per exemple, a inicis del segle XX; però, ara en tenim a una escala molt més mundial. I aquestes economies d'escala fan que no sigui molt car augmentar el nombre d'usuaris perquè tens el codi escrit i, si tens un o dos o milions, el cost addicional no és molt gran. Per tant, com diem els economistes, el cost marginal és molt baix. Però, és clar: el cost d'inici de construcció és molt alt, i és per aquest cost de producció molt alt que observem, quan mirem les funcions de producció, que les empreses tenen moltes més economies d'escala que moltes d'aquestes tecnologies que són intangibles, digitals.

També ens dona lloc a aquesta idea del «*benefits all*», del fet que quan tu entres al mercat, com que tens un monopoli natural, tens la possibilitat d'acabar sent l'únic actor al mercat. Per què? Perquè hi ha tants avantatges d'escala, i aquests no són només a nivell de producció, també poden derivar-se dels avantatges que són

Aquests monopolis naturals són molt més comuns amb les tecnologies digitals

Gràfic 9

Evolució dels marges de benefici i l'augment de salari dels CEO als EUA (1936-2020)



Font: Elaboració pròpia de l'autor

com el que diem «els efectes de xarxa». Quan estic en una xarxa social prefereixo que hi hagi molta gent, perquè si hi ha molta gent vol dir que puc trobar molta gent amb qui comunicar-me i, per tant, el valor és més gran. Per tant, la situació òptima és que només hi ha una xarxa. El problema és que si hi ha només una xarxa i, si hi ha un monopoli, el preu que et fan pagar és un preu massa alt comparat amb un mercat competitiu. Això és el que expliquem

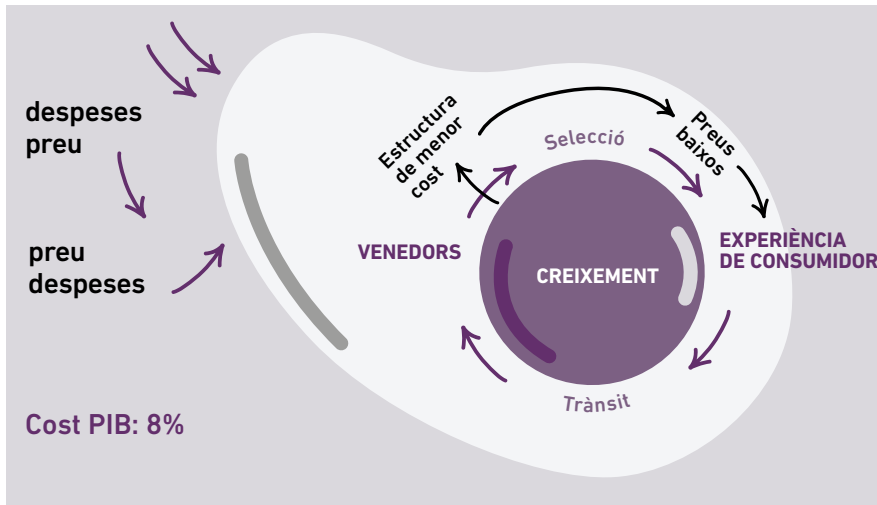
als estudiants del primer any del grau d'Economia. Aquests monopolis naturals són molt més comuns amb les tecnologies digitals, sobretot, també perquè el mercat és global i, com que el mercat és global, l'escala també és més gran. Pots pensar que per utilitzar les xarxes, per utilitzar, per exemple, Google Maps, no pagues, és gratuït. Sembla que és gratuït, però, no ho és. Perquè és veritat que per l'app no pagues, però hi ha algú que paga aquesta app, i els que pa-

guen són els que compren anuncis. Volen arribar als teus ulls i, per tant, han de pagar més pels anuncis per arribar-te als ulls. I si han de pagar més, les coses que compres després amb relació o en reacció a aquests anuncis, seran més cares perquè han de compensar pel cost *advertising*, que és molt més alt.

El fet que un preu sigui zero no és una bona notícia. Això vol dir que ho pagues d'una manera indirecta i el preu que pagues indirectament també és més alt. Per tant, la tecnologia és tant el bo com el dolent de la pel·lícula, que és l'economia. És el bo perquè volem aquest canvi tecnològic, volem els avantatges de tenir aquest progrés tecnològic per a la tecnologia digital; però, al mateix temps, en generar monopolis naturals, en generar aquestes posicions dominants pels avantatges d'economies d'escala, els preus són massa alts; i per això, també, aquesta tecnologia permet a moltes d'aquestes empreses construir aquest fossat, amb les empreses que tenen aquests castells que són valuosos. Com ho fan? A la dreta, hi ha una imatge que tots els que entren a Amazon s'han de memoritzar, perquè això és, per

Si mirem les conseqüències i veiem la desigualtat, una cosa que es pot fer és utilitzar el sistema fiscal: podem utilitzar els impostos i podem fer una redistribució dels que més tenen als que menys

Figura 1
Evolució dels marges de benefici i l'augment de salari dels CEO als EUA (1980-2020)



Font: Elaboració pròpia de l'autor

descomptat, un dibuix que va fer Jeff Bezos en un tovalló. Una mica com quan es va signar el primer contracte de Messi.

I Jeff Bezos ha fet una cosa semblant. Què diu? És una mica més complicat perquè, diu ell: «*Han de baixar les despeses. Nosaltres, com a empresa, hem de tenir tanta escala que puguem produir les coses. Distribuir les coses de manera eficient.*

Però, també, a un cost molt baix. Per què ho podem fer? Ho podem fer si tenim molta escala. Una inversió molt alta. Al mateix temps, si podem baixar els costos, les despeses, també podem abaixar els preus, podem ser més competitius». I per això ens agrada tant comprar en aquestes plataformes: perquè el preu és més baix que a qualsevol altre lloc. I si el preu és més baix, més gent compra, i la seva part o la seva quota de mercat és

més gran. El que observem és que el preu baixa menys que les despeses i, per tant, veiem que al marge del que parlava abans, el preu relatiu al cost, ha augmentat, i això és la filosofia central d'aquestes plataformes. Ho podem fer? Per què? Perquè al mateix temps mantenen la competència lluny sense haver de comptar amb la competència. Per què? Perquè hi ha economies d'escala i s'aprofiten d'això. Quan calculem el cost econòmic, calculem que és un 8% del PIB; és a dir, l'existència d'aquestes empreses dominants, d'aquestes empreses que poden, al mateix temps, ser el bo i el dolent de la pel·lícula, té com a efecte net un cost del 8% del PIB; i crec que és un cost molt alt, perquè si comparem això amb el cost d'inflació, el càlcul que en fan els economistes, com a màxim, és d'un 0,5% del PIB.

Per tant, és molt més alt del que observem en relació amb la inflació. Què podem fer? Quines polítiques podem proposar? Si mirem les conseqüències i veiem la desigualtat, una cosa que es pot fer és utilitzar el sistema fiscal: podem utilitzar els impostos i podem fer una redistribució dels que més tenen als que menys.

El lobbying polític et permet influenciar les lleis, però, també la implementació de les lleis. Per exemple, que no hi hagi recursos per implementar les lleis existents

Això fa la redistribució. Això fa que sí que puguem pujar els salaris i baixar els beneficis; però no resol el problema, que és que els preus són massa alts i que tenim la pèrdua del 8% del PIB degut al poder de mercat d'aquestes empreses. I per recuperar aquesta pèrdua del 8% del PIB hem de fer aquests mercats més competitius. Hem de regular aquests mercats. És la típica política de competència, és a dir, la política *antitrust*. I un exemple, que crec que és dels més importants per a la tecnologia, de les tecnologies digitals, és l'ús del que denominem interoperabilitat. Què és la interoperabilitat? A les empreses que venen elements digitals els agrada canviar el *plug*, l'endoll. Cadascun és diferent perquè cada cop que compres un nou aparell, has de comprar un altre endoll, també. A poc a poc, tenim regulació que diu que han de ser tots el mateix tipus, perquè així pots utilitzar el mateix endoll per diversos objectes.

Això és molt més general que els endolls. Per exemple, puc enviar un correu electrònic del servidor de la Universitat Pompeu Fabra al servidor de la Fundació Irla. És possible?

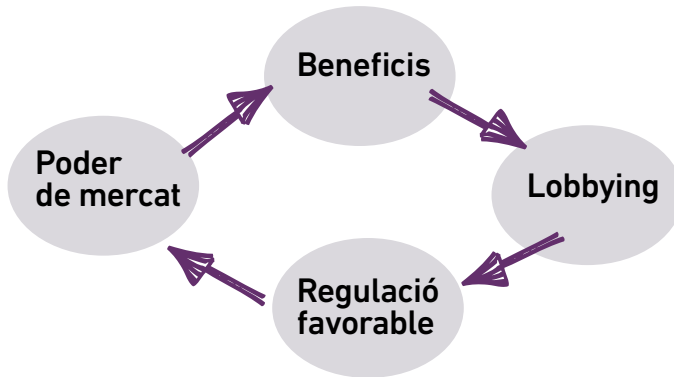
Sí. No puc enviar un missatge de WhatsApp a Telegram. Són sistemes separats. Què vol dir? Pots tenir molts Internet Services Providers (ISP) per correu electrònic, milers, no hi ha límit, ja que no has de ser gran per poder-hi participar. Per què? Perquè els informàtics als anys 1950, quan van començar a desenvolupar el sistema de la comunicació digital, van dir que havia de ser un sistema interoperable. De la mateixa manera que el sistema de telèfons és un sistema interoperable: puc trucar des de Movistar a una empresa de Polònia, sense problema. El número està connectat i és interoperable. Ara bé, WhatsApp i Telegram no són interoperables. I aquesta legislació és molt fàcil. Són regles molt senzilles que tenen un efecte molt gran, perquè si no hi ha la interoperabilitat, tens grups i marques molt grans, com és WhatsApp, que té una quota de mercat molt alta perquè volen precisament tenir una xarxa gran, perquè el valor de la xarxa va en funció de la mida d'aquesta. Això vol dir que per a les empreses digitals, més que utilitzar una política d'*antitrust* ex-post, hem de pensar com imposar condicions prèvies *antitrust*, Hem de fer una

regulació del mercat per aconseguir que hi hagi interoperabilitat.

Un altre problema que tenim a Europa, ara que tenim una nova llei —la *Digital Markets Act*, que intenta fomentar la interoperabilitat als mercats digitals—, és que hi ha molt pocs recursos per implementar aquesta legislació. El problema és que tens davant un Google, un Facebook i un Apple que tenen advocats experts, que tenen molta gent que poden argumentar tant judicialment com en l'opinió pública; i, per tant, els recursos que té la *Digital Markets Acte* són molt limitats. Els recursos són molt limitats per poder implementar la llei, que sí que hi és. I com que és un sector que va canviant tan ràpid, has d'ajustar molt ràpidament la legislació, tant com implementar aquestes noves lleis.

A nivell polític, hi ha un tema, lligat amb la falta de recursos, en aquest cas, de la Comissió Europea. Hi ha un cercle viciós entre la política i el poder de mercat, sobretot als EUA, però, també a nivell europeu. Tens una posició dominant, tens un castell molt poderós. I això genera beneficis. Això genera una

Figura 2
Cercle virtuos de les empreses monopolístiques



Font: Elaboració pròpia de l'autor

cotització molt alta, però, sobretot, molts diners. Què pots fer? Pots fer lobbying polític. El lobbying polític et permet influenciar les lleis, però, també la implementació de les lleis. Per exemple, que no hi hagi recursos per implementar les lleis existents. Per tant, tens una regulació favorable i, si tens una regulació favorable, vol dir que tens més poder de mercat. I, si tens més poder de mercat, més beneficis encara. I això és el cercle viciós que estem observant, i que és molt difícil de trencar. I encara que sabem quines són les polítiques més eficients, que generen una reducció d'aquesta

posició dominant, no és clar que puguem aconseguir implementar-les. Com de greu és el problema? Deixin-me acabar amb això. Crec que el 8% del PIB és un cost gran, sobretot, comparat amb el cost econòmic que he dit abans de la inflació. Després, pot ser pitjor encara.

Si m'hagués preguntat fa un any: utilitzes Bing per cercar qualsevol cosa en la web? Mai. Ara tinc Bing al telèfon. Per què? Perquè hi ha ChatGPT i vull utilitzar aquest servei de manera fàcil. Per tant, el tinc instal·lat. Bing, que no era res abans, és un competidor seriós de Google. Diríem

que és una bona notícia perquè tenim competència, però, és una altra competència, on el més probable és que hi hagi un sol guanyador. Si desapareix Google, Microsoft serà el número u no només en claus, en software, sinó que ara també en cerca. I van creixent. I de les cinc grans empreses tecnològiques que tenim, ens quedarem a quatre en aquest cas. Després hi ha una altra gran lluita per saber dels quatre qui serà el següent a caure. Crec que és possible que arribem a tenir només una empresa, si no hi ha més regulació; si no hi ha més intervenció, per exemple, per introduir la interoperabilitat. És possible que tot es centri encara més. Del Dow Jones dels 36.000 punts podem arribar a 40.000, 50.000 o 60.000 fàcilment perquè els beneficis creixeran encara més. Per tant, crec que no fer res no és una opció. L'economia va canviant tan ràpidament que hem d'intervenir de manera urgent. Soc molt optimista amb el que va fer la Comissió Europea, però necessitem molts més recursos, perquè tenir només les lleis no és suficient. Amb el canvi ràpid i els jugadors potents que tens davant és molt difícil d'aconseguir. Soc optimista, però hem d'actuar de pressa. Moltes gràcies! ■