



## Observatorio de las Ideas

Ejemplar editado para .....



## LA POLARIZACIÓN POLÍTICA DAÑA LA ECONOMÍA

Artículo original de: **Marina Azzimonti**

Resumen y comentario de: **Belén Barreiro**

**SÍNTESIS:** El aumento de la polarización política en EE UU durante la Gran Recesión ha tenido efectos económicos negativos sobre el empleo, la inversión y la producción.

Gracias a una medición nueva de la polarización política en EE UU, basada en la codificación de noticias de prensa para el periodo 1981-2013, la autora analiza su evolución y su impacto negativo en la actividad económica. La polarización aumenta durante las elecciones presidenciales y, en menor medida, en el Congreso a mitad de mandato. Asimismo, la crisis provocó un aumento considerable de la polarización.

## LA SUSTITUCIÓN DEL TRABAJO HUMANO

Artículo original de: **Michael A. Osborne y Carl Benedikt Frey**

Resumen y comentario de: **Cecilia Castaño**

**SÍNTESIS:** La informatización puede destruir mucho empleo, pero no trabajos que impliquen manipulaciones complejas, creatividad o inteligencia social.

La informatización puede sustituir trabajo en las ocupaciones rutinarias, tanto manuales como cognitivas. Es difícil, por el contrario, que realice tareas que implican manipulaciones complejas, creatividad o inteligencia social. Pero puede destruir empleo intermedio, hasta un 47% en EE UU en las dos próximas décadas.

## ENCONTRAR A CUALQUIERA EN MENOS DE 12 HORAS

Artículo original de: **Manuel Cebrián, Iyad Rahwan et al.**

Resumen y comentario de: **Esteban Moro**

**SÍNTESIS:** Las redes sociales, unidas a incentivos, pueden servir para localizar rápidamente a las personas, con aplicaciones en *marketing* y comunicación.

Seis grados de separación en las redes sociales equivalen en nuestro *mundo pequeño* a 12 horas de separación cuando una buena política de incentivos da lugar a una estrategia de focalización de la búsqueda de voluntarios. Las redes sociales son un instrumento muy útil en la búsqueda de personas ante emergencias sociales, y en movilizaciones políticas o de *marketing*.



*Estimado amigo:*

La relación entre la marcha de la economía y la de la política es siempre difícil de calibrar. Haciendo uso de nuevas fuentes cuantitativas, Marina Azzimonti llega a la conclusión de que en Estados Unidos la polarización política produce efectos perniciosos para la economía en términos de empleo, inversión y producción. Aunque, a falta de datos y análisis, no se pueda llegar a afirmar que en España la polarización política afecte negativamente a la economía, sí se ha observado, como apunta Belén Barreiro, una relación muy estrecha entre la valoración de la economía y la de la política, es decir, que la actual crisis económica ha provocado una crisis de la política y desafección ciudadana hacia ésta.

Ya se sabía que las importaciones de China hacían bajar los salarios en los sectores de los países con los que competían. Michael A. Osborne y Carl Benedikt Frey van más lejos y demuestran que también afectan al empleo, a la desigualdad y a un mayor gasto en prestaciones sociales. Para Raquel Carrasco estas conclusiones valen también para España, pues las provincias españolas con mayor exposición a las importaciones chinas han experimentado mayores caídas en el empleo.

Es conocida desde hace años la tesis de los *seis grados de separación* social entre dos personas cualesquiera en el mundo. Cebrián, Rahwan y otros, en un experimento sobre la búsqueda de personas en el mundo, utilizando redes sociales e incentivos, reducen el tiempo a 12 horas. Para Esteban Moro no basta, pues, con estar muy conectados, como lo estamos: hay que explotar esta complejidad de las redes sociales con una buena estrategia de incentivos. Algo que es válido para los departamentos de *marketing* y de comunicación y también para las instituciones públicas.

Con mis mejores saludos,

**Andrés Ortega**  
*Director*

### **Consejo Asesor:**

**Ana Palacio - Guillermo de la Dehesa - Javier Nadal - Ignacio Pérez de Arriaga  
Manuel Pimentel - Narcís Serra - Pedro Solbes - Juan Tapia**

# LA POLARIZACIÓN POLÍTICA DAÑA LA ECONOMÍA

---

- **Publicación:** «The Political Polarization Index», *Working Papers 13-41*, Federal Reserve Bank of Philadelphia, septiembre de 2013. Disponible en el siguiente link: <http://www.phil.frb.org/research-and-data/publications/working-papers/2013/wp13-41.pdf>
- **Marina Azzimonti** es economista senior en el Banco Federal de la Reserva de Filadelfia.

## LA IDEA

*Resumen: El aumento de la polarización política en EE UU durante la Gran Recesión ha tenido efectos económicos negativos sobre el empleo, la inversión y la producción.*

**E**n situaciones de incertidumbre, es probable que los agentes económicos (consumidores y empresarios, entre otros) decidan retrasar decisiones como la compra de una vivienda o una inversión empresarial. Esto tendrá efectos en la economía. La hipótesis principal del artículo consiste en suponer que un incremento en la polarización política aumenta la incertidumbre sobre la política fiscal que se llevará a cabo, con consecuencias negativas, en la inversión, el empleo y la producción.

La principal medición de la polarización política en Estados Unidos es la realizada por tres politólogos –Nolan McCarty, Keith Poole y Howard Rosenthal–, a partir de los datos sobre las votaciones en el Congreso. Un inconveniente de la serie temporal resultante es su periodicidad bienal, que impide llevar a cabo un análisis detallado de la interrelación entre el ciclo político y el ciclo económico. Por ello, Azzimonti propone una metodología distinta, que permita un registro casi continuo en el tiempo. Empleando como material noticias de prensa sobre EE UU recogidas en la base de datos Factiva, procedentes de 58 periódicos estadounidenses, la autora calcula la frecuencia con la que se publican noticias referidas a bloqueos legislativos y asuntos que son ideológicamente divisivos, cada mes. Entre los términos de búsqueda incluye “polarización”, “polarizado”, “desacuerdo”, “bloqueo”, “punto muerto”, “paralización” y otros similares. A su medición le llama Índice de Polarización Política (IPP).

La serie temporal del índice cubre el periodo 1981-2013. Entre 1981 y 2007 la serie es estacionaria, es decir, oscila en torno a un valor medio. A partir de 2007, sin embargo, con la aparición de la crisis económica, se inicia una tendencia creciente que alcanza su máximo en 2012, con valores muy por encima de la media histórica.

El análisis descriptivo de la serie temporal muestra que las principales fluctuaciones en el índice se deben a las elecciones, tanto a las presidenciales como a las legislativas realizadas a mitad del mandato presidencial (*mid-term elections*). Cuando se aproximan las elecciones, el IPP aumenta por encima de la media. También crece cuando expiran programas fiscales y el Congreso ha de tomar decisiones que afectan al presupuesto federal. En sentido contrario, el IPP cae por debajo de su valor medio cuando se producen sucesos relevantes en política exterior (la primera guerra del Golfo, la invasión de Irak) o en materia de

seguridad (los ataques del 11 de septiembre, la bomba en la ciudad de Oklahoma). Así, el IPP aumenta con conflictos distributivos y disminuye con conflictos exteriores y desafíos a la seguridad.

Las variaciones en el IPP tienen consecuencias políticas y económicas. Con respecto a las primeras, un aumento del índice produce un incremento del porcentaje de población insatisfecha con la gestión del Congreso, lo cual parece indicar que la opinión pública estadounidense rechaza los episodios de polarización. Los ciudadanos premian el consenso. La autora, no obstante, se centra en las consecuencias económicas, mediante un análisis estadístico en el que estima los efectos de un aumento histórico del IPP como el que se observa entre 2007 y 2012 sobre el empleo, la inversión y la producción. En los tres casos el efecto es negativo. De este modo, concluye que la polarización política es negativa también para la economía.

## COMENTARIO Y ANÁLISIS

**POR Belén Barreiro, expresidenta del Centro de Investigaciones Sociológicas, directora del Laboratorio de la Fundación Alternativas y creadora de la empresa de encuestas por Internet MyWord.**

*«En España (...) las crisis económicas van acompañadas de crisis políticas así como de desafección ciudadana. Esto, sin duda, es lo que en estos momentos se observa en nuestro país».*

*«El IPP fluctúa en torno a una media constante a lo largo de casi todo el periodo estudiado, pero a partir de 2007 tiene una tendencia creciente, que alcanza su máximo a finales de 2012».*

---

*«La polarización política afecta negativamente al comportamiento económico. Un aumento del IPP como el observado entre 2007 y 2012 reduce la producción, el empleo y la inversión».*

---

La tesis de que la polarización política tiene efectos negativos sobre la economía en Estados Unidos resulta muy atractiva y viene avalada por un análisis empírico muy sofisticado. No obstante, presenta algunos problemas de orden metodológico y sustantivo.

Por un lado, resulta discutible la manera en la que Azzimonti mide la polarización. Normalmente, se entiende que la polarización se refiere a la distancia ideológica que media entre los actores políticos. Cuanta mayor es dicha distancia, más polarización hay en el sistema. Sin embargo, la autora no considera las distancias entre los partidos, los congresistas o el seno de la opinión pública. Más bien, lo que propone es medir la frecuencia con la que la prensa escrita habla de polarización, división y bloqueo político, suponiendo que cuanto mayor es dicha frecuencia, mayor es la polarización. Pero es dudoso que las divisiones ideológicas o el bloqueo institucional sean lo mismo que la polarización. Puede haber bloqueo institucional no porque las posiciones estén muy alejadas, sino porque cada partido controle una institución distinta. Así, en épocas de gobierno dividido (por ejemplo, un presidente demócrata y un Congreso mayoritariamente republicano) puede haber bloqueos, parálisis e *impasses* no porque los partidos estén muy distantes uno de otro, sino simplemente por la división de poderes y el sistema de frenos y contrapesos que caracterizan la política estadounidense. La autora, a lo largo de su trabajo, parece suponer que todo episodio de bloqueo institucional es consecuencia de polarización política. Por lo demás, podría haber gran polarización sin bloqueo institucional si los partidos estuvieran muy distantes entre sí ideológicamente pero uno de ellos consiguiera el control simultáneo del Ejecutivo y del Legislativo.

Por otro lado, los aumentos de polarización que la autora observa en el periodo 1981-2007 son puntuales, no estructurales. Obedecen a sucesos específicos, como las campañas electorales o la expiración de programas fiscales. La prensa, durante esos sucesos, que son relativamente breves en el tiempo, habla con mayor frecuencia sobre polarización y bloqueo. Estos picos de polarización, pues, son transitorios y tienen un efecto muy pequeño sobre la economía.

Tan sólo se aprecia un cambio de tendencia a partir de 2007, con la crisis económica. En este sentido, cabe plantearse hasta qué punto el aumento tan fuerte de la polarización durante la crisis no es consecuencia, a su vez, de los malos resultados económicos. Azzimonti no aborda el problema desde este punto de vista: se centra en las consecuencias económicas de la

«La polarización política aumenta la volatilidad de la política fiscal, lo que eleva el nivel de incertidumbre al que se enfrentan los negocios y las empresas y esto (...) afecta negativamente a la economía».

---

polarización sin entrar a considerar las consecuencias políticas de la crisis. Pero podría haber sucedido que la polarización política sea el resultado de la combinación de malos datos económicos y elevada desigualdad. Si así fuera, resultaría preciso elaborar una explicación algo más compleja, en la que hay influencia recíproca entre los ámbitos económico y político. El artículo, sin embargo, pone todo el énfasis en la influencia perniciosa que un fenómeno político puede tener sobre el funcionamiento de la economía, sin entrar a debatir las posibles causas económicas de dicho fenómeno político. Un libro de muy reciente aparición (*Political Bubbles*, Nolan McCarty, Keith T. Poole y Howard Rosenthal, Princeton University Press, 2013) trata precisamente de la influencia de la desigualdad en la polarización política, mostrando que la primera también influye en la segunda. Por tanto, los malos resultados económicos, la desigualdad y la polarización política son tres fenómenos interrelacionados: cuando la economía va mal, aumentan la desigualdad y la polarización. Y, al mismo tiempo, la polarización, como muestra la autora del artículo aquí tratado, produce malos resultados económicos.

En España no hay estudios tan sistemáticos sobre la relación entre la política y la economía. Con todo, las series históricas del Centro de Investigaciones Sociológicas sí muestran una relación muy estrecha entre la valoración de la economía y de la política: cuando los ciudadanos valoran negativamente la marcha de la economía, tienden también a otorgar malas calificaciones al funcionamiento de la política. Las crisis económicas, en este sentido, van acompañadas de crisis políticas, así como de desafección ciudadana. Esto, sin duda, es lo que en estos momentos se observa en nuestro país.

# LA SUSTITUCIÓN DEL TRABAJO HUMANO

---

- **Publicación:** «The Future of Employment: How Susceptible Are Jobs to Computerisation?», *Working Paper*, Oxford Martin Programme on the Impacts of Future Technology, septiembre de 2013. Disponible en el siguiente link:  
[http://www.futuretech.ox.ac.uk/sites/futuretech.ox.ac.uk/files/The\\_Future\\_of\\_Employment\\_OMS\\_Working\\_Paper\\_1.pdf](http://www.futuretech.ox.ac.uk/sites/futuretech.ox.ac.uk/files/The_Future_of_Employment_OMS_Working_Paper_1.pdf)
- **Michael A. Osborne** es profesor del Departamento de Ingeniería de la Universidad de Oxford y miembro del Grupo de Investigación de Aprendizaje Automático de la misma Universidad. **Carl Benedikt Frey** es economista e investigador del Oxford Martin Programme sobre los Impactos de las Tecnologías del Futuro, así como del Nuffield College de esa Universidad.

## LA IDEA

*Resumen: La informatización puede destruir mucho empleo, pero no trabajos que impliquen manipulaciones complejas, creatividad o inteligencia social.*

La informatización de tareas laborales se ha limitado, por lo general, a actividades rutinarias con reglas de funcionamiento fácilmente repetibles y controlables. Pero los algoritmos que permiten procesar grandes volúmenes de información (*minería de datos*) están mejorando la capacidad para identificar pautas de comportamiento más complejas, con el fin de sustituir el trabajo por ordenadores en muchas tareas cognitivas no rutinarias. Las últimas generaciones de robots ganan en sensibilidad y destreza, y pueden llevar a cabo una amplia gama de tareas manuales. Esto puede cambiar de manera drástica la naturaleza del trabajo en muchas ocupaciones.

Este estudio se propone cubrir un hueco sobre la relación entre tecnología y empleo en la literatura, que hasta ahora se había centrado en el análisis de la sustitución de las tareas rutinarias por ordenadores, pero todavía no ha abordado las posibilidades de informatización de tareas más complejas, caracterizadas por la riqueza de la atención humana.

Desde la Primera Revolución Industrial, la evolución de la estructura de ocupaciones se ha regido por la complementariedad entre el capital y el trabajo –el nivel de competencias (*skills*) manuales o cognitivas requeridas para cada tecnología–. En esta carrera entre tecnología y empleo, a pesar de procesos de pérdida de cualificaciones tradicionales, los trabajadores, tanto de cuello blanco como de mono azul, han reaccionado elevando sus niveles educativos y desarrollando competencias complementarias a la tecnología predominante en cada momento.

Existen, sin embargo, algunos límites tecnológicos ( *cuellos de botella*) para la informatización de tareas. Hay competencias que son muy difíciles, o imposibles, de codificar y reproducir por un ordenador o un robot con resultados equivalentes a los de la atención y la acción humanas: la percepción y manipulación de objetos en campos de visión no ordenados; la creatividad, o capacidad de generar ideas y artefactos nuevos que tienen valor; la inteligencia social, o capacidad de reconocimiento de las emociones humanas en tiempo real, que resulta esencial para actividades que implican negociación o persuasión,

pero también para tareas de cuidados. Esto se debe a que los humanos manejamos mucha información basada en el sentido común, algo que resulta difícil de articular, pero que sería imprescindible transferir en sistemas de algoritmos a los artefactos y sistemas que pretenden funcionar en entornos sociales humanos.

Los autores clasifican la estructura del empleo de 2010 en Estados Unidos en ocupaciones de alto, medio y bajo riesgo de automatización, y concluyen que, en los próximos diez o veinte años, el 47 % del empleo estadounidense es susceptible de ser sustituido por ordenadores. En todo caso, dependerá del ritmo al que los mencionados *cueros de botella* tecnológicos puedan ser superados. La informatización, por tanto, afectaría primero a ocupaciones que, siendo interactivas, no requieren inteligencia social, como por ejemplo las de transporte y logística, las tareas de apoyo administrativo, legal y financiero, y casi toda la producción material, así como parte de las labores de venta. Por el contrario, las ocupaciones de instalación, mantenimiento y reparación, que requieren un alto grado de perfección, no se verían afectadas. Tampoco serían susceptibles de informatización las ocupaciones que implican negociar acuerdos y resolver problemas (jefes, ejecutivos); las de ciencias e ingenierías, por su alto grado de inteligencia creativa; los abogados y financieros –no así sus asistentes, sustituidos por sistemas informatizados–, y casi todas las de educación y salud. En los extremos, el *telemarketing* es la ocupación con mayor probabilidad de informatización, y la fisioterapia, la que tiene el menor riesgo.

Otro resultado importante es que el nivel salarial y educativo de las ocupaciones muestra una elevada correlación negativa con la probabilidad de informatización. Se truncaría, así, la polarización del mercado de trabajo, y la conclusión es que si los trabajadores quieren ganar la batalla a la automatización, además de educación han de adquirir habilidades creativas y sociales.

## COMENTARIO Y ANÁLISIS

**POR Cecilia Castaño, catedrática de Economía Aplicada de la Universidad Complutense de Madrid.**

*«Aunque hasta ahora el trabajo humano ha ganado esta carrera, y el empleo ha crecido, a medida que la informatización entra en dominios cognitivos, el reto del desempleo estructural es cada vez mayor».*

*«La preocupación por el desempleo tecnológico no es un fenómeno reciente. A lo largo de la historia, el proceso de destrucción creativa, a partir de las innovaciones tecnológicas, ha creado una enorme riqueza, pero también perturbaciones no deseadas».*

---

En un contexto de salida de la recesión económica con aumentos moderados del empleo, se reactiva el debate acerca del desempleo tecnológico, porque todavía no están claros los efectos de las tecnologías del siglo XXI sobre el empleo y el trabajo. Para los optimistas, aunque el efecto inicial del cambio técnico sea de destrucción de empleo, las mejoras en la eficiencia aumentan la renta real y la demanda de otros bienes, lo que creará más empleos. A los pesimistas les preocupa que nuestra habilidad para economizar el uso de la mano de obra avance más rápido que el ritmo al que somos capaces de encontrar nuevos usos para el trabajo. Aunque hasta ahora el trabajo humano ha ganado esta carrera, y el empleo ha crecido, gracias a la capacidad humana para adaptarse a entornos diferentes y adquirir nuevas competencias por medio de la educación y la experiencia, lo cierto es que a medida que la informatización entra en dominios cognitivos, el reto del desempleo estructural es cada vez mayor.

El trabajo comentado responde a esta problemática desde una perspectiva pluridisciplinar, que combina la visión de ingenieros, economistas y otros científicos sociales, y analiza a fondo las tareas que contienen más de 700 ocupaciones. Estos expertos prevén una amplia sustitución del trabajo humano en actividades que generan mucho empleo, y es posible que esto ocurra antes de lo que esperábamos: recientemente se ha publicado que algunas empresas podrán en el futuro realizar el servicio de reparto a domicilio con pequeños aviones no tripulados (*drones*), y la autorización del coche sin conductor parece inminente en California y Nevada. Quedan, sin embargo, por resolver ciertas cuestiones importantes. Unas son de carácter técnico, ya que este nuevo *tráfico* de autómatas ha de combinarse con el todavía dirigido por humanos, y probablemente sea más fácil hacerlo en las despejadas calles de los *suburbs* –los barrios acomodados de las afueras– de las ciudades estadounidenses que en el barrio Gótico de Barcelona o en el centro de Sevilla. Otras están relacionadas con la aceptación social de estos cambios: por ejemplo, ¿seremos capaces de aceptar que los niños vayan al colegio en autobuses sin conductor?

*«Aunque el presente estudio se limita a examinar el efecto de destrucción de empleo de la tecnología, ofrece una indicación útil del crecimiento del empleo necesario para contrarrestar los puestos de trabajo en peligro en las próximas décadas».*

---

En todo caso, puesto que los ordenadores y robots sólo pueden ser relativamente más productivos que el trabajo humano en condiciones muy específicas –cuando el problema que hay que resolver está suficientemente especificado, con criterios de éxito cuantificables, legibles y evaluables–, sin duda las ocupaciones con más futuro son aquéllas que se basan en la

«Aunque los algoritmos sofisticados y la evolución de la robótica móvil permiten automatizar muchas tareas no rutinarias, es poco probable que las ocupaciones que implican la percepción y manipulación de labores complejas o de inteligencia creativa e inteligencia social sean sustituidas en las próximas una o dos décadas».

---

creatividad, en la inteligencia social y en la percepción y manipulación de entornos desordenados.

La educación sigue siendo la herramienta clave para el éxito en el empleo, tanto desde el punto de vista individual como del mercado de trabajo en su conjunto. Si en el futuro las personas no van a necesitar acumular datos de forma enciclopédica y repetitiva, sino combinar sus conocimientos con habilidades creativas y sociales, la educación tiene que ser replanteada y parece necesario cuestionar qué se ha de enseñar y qué merece la pena aprender. La capacidad de cálculo y la comprensión lectora siguen siendo claves para la creatividad, para encontrar soluciones a problemas imprevistos o para entender las emociones humanas; pero el conocimiento enciclopédico se puede considerar en gran medida superfluo, porque ya lo sustituyen los ordenadores y sus sistemas de algoritmos.

Cabe preguntarse si los resultados relativamente decepcionantes de España en los informes PISA muestran no sólo un nivel algo más bajo de los estudiantes de secundaria españoles en comparación con sus homólogos de la OCDE, sino un sistema educativo alejado de las necesidades actuales y futuras.

Otra cuestión clave que se plantea, en un entorno futuro tan tecnologizado –en el que los espacios públicos, y tal vez los privados, estarán repletos de sensores que acumulan y procesan información sobre las actividades de los ciudadanos– es qué se hace con toda esa información. En opinión de los autores, una de las ventajas de la *minería de datos* es que permite detectar tendencias de manera más efectiva que la mente humana, y resulta especialmente útil en tareas como la detección del fraude fiscal. Ello, sin embargo, no exime a los gobiernos y a los ciudadanos de ofrecer y exigir, respectivamente, el respeto a la privacidad de las personas, así como la imparcialidad que evite el uso interesado de la misma.

# ENCONTRAR A CUALQUIERA EN MENOS DE 12 HORAS

---

- **Publicación:** «Targeted Social Mobilization in a Global Manhunt», *PLoS ONE*, 8(9), págs. e74628–e74628, 2013. Disponible en el siguiente link:  
<http://www.plosone.org/article/info%3Adoi%2F10.1371%2Fjournal.pone.0074628>
- **Manuel Cebrián** es miembro del Departamento de Ingeniería y Ciencias de la Computación de la Universidad de California San Diego y del NICTA (Centro de Tecnologías de la Información y la Comunicación) de Australia. **Iyad Rahwan** enseña Ciencias de la Computación y la Información en el Masdar Institute of Science and Technology (Abu Dabi, EAU) y es miembro de la Escuela de Informática de la Universidad de Edimburgo (Escocia, Reino Unido).

## LA IDEA

*Resumen: Las redes sociales, unidas a determinados incentivos, pueden servir para localizar rápidamente a las personas, con aplicaciones en marketing y comunicación.*

**I**nternet y las redes sociales han cambiado la forma en la que nos comunicamos: hoy es mucho más fácil que nunca intercambiar información de forma más rápida y a una mayor distancia. Por esta razón, las redes sociales electrónicas pueden convertirse en una herramienta útil para movilizar a la sociedad en situaciones de emergencia. Recientes ejemplos durante las revueltas árabes, el terremoto en Haití o el huracán Sandy demuestran que es posible.

¿Pero realmente entendemos cómo se produce dicha movilización en las redes sociales? Los autores se plantean esta pregunta en un contexto muy especial y crítico en problemas de seguridad nacional, gestión de emergencias o personas desaparecidas: la búsqueda de una persona a escala mundial en un tiempo mínimo. Un problema en el que no sólo es importante la velocidad a la que se recluta a las personas para participar en dicha tarea, sino también la extensión geográfica a la que se puede llegar.

Para responder a esta pregunta, los autores examinan los datos del éxito de su equipo durante el reciente *Tag Challenge* del Departamento de Estado de EE UU, que tuvo lugar en marzo de 2012. El desafío consistía en encontrar a cinco sospechosos (en realidad, actores) que durante 12 horas iban a dejarse ver por cinco ciudades diferentes (Estocolmo, Londres, Bratislava, Nueva York y Washington). La única información disponible era una foto de los sospechosos que se facilitó el mismo día a las ocho de la mañana. El equipo localizó a tres de los cinco sospechosos y ganó el desafío gracias a una campaña de reclutamiento de voluntarios a través de las redes sociales mediante un sistema de incentivos en los que se repartía el dinero ganado (5000 dólares) entre las personas reclutadas. El sistema de incentivos es una traducción directa de las campañas *member-to-member* en *marketing*: si el equipo ganaba, la persona que encontraba a un sospechoso y enviaba una foto suya recibía 500 dólares, y su reclutador, 100 dólares. De este modo, existe un incentivo para participar y, al mismo tiempo, reclutar a nuevos participantes.

Los autores estudian cómo se produce geográficamente este proceso de reclutamiento y, mediante los datos de la captación de los participantes y de redes sociales como Twitter y Facebook, descubren que uno de los factores más importantes del éxito de su estrategia es la focalización geográfica del reclutamiento. Es decir, no sirve sólo captar a mucha gente, sino que las personas reclutadas estén cada vez más cerca del objetivo (en el caso del *Tag Challenge*) o que se vayan cubriendo áreas geográficas más grandes (en otras situaciones de *búsqueda ciega*, en las que el sospechoso ha desaparecido). El análisis estadístico de los datos revela que aproximadamente uno de cada tres mensajes de reclutamiento de los participantes tuvieron como estrategia la focalización geográfica, lo cual permitió que el equipo alcanzara el objetivo del desafío en un plazo de 12 horas desde su lanzamiento.

Para comprobar la validez de sus hipótesis, los autores utilizan modelos de agentes sobre datos de comunicación a escala global en los cuales simulan el proceso de reclutamiento con la estrategia de focalización geográfica. Las simulaciones del proceso de reclutamiento con y sin la estrategia demuestran que esta última mejora en un orden de magnitud la probabilidad de que la persona captada viva en una zona próxima al objetivo.

En resumen, el trabajo demuestra que la movilización social depende de manera crucial de la focalización, es decir, la capacidad que tenemos las personas para, utilizando información propia, reenviar un mensaje (reclutar) a aquellas personas que están más interesadas en ese mensaje o que están más cerca del objetivo del mismo. Y esa capacidad llega hasta el punto de que un equipo del MIT (Massachusetts Institute of Technology) en Boston que comienza a buscar a una persona mediante el reclutamiento de amigos y estos a otros amigos, y así sucesivamente, llega a identificar a un sospechoso en Bratislava 12 horas después. Los autores denominan a este efecto las *12 horas de separación* que existen entre dos personas cualesquiera en el mundo.

## COMENTARIO Y ANÁLISIS

**POR Esteban Moro, profesor de Matemáticas de la Universidad Carlos III y líder técnico del Instituto de Ingeniería del Conocimiento, ambos en Madrid.**

*«No basta pues con estar muy conectados: hay que explotar esta complejidad de las redes sociales con una buena estrategia de incentivos».*

---

*«Las plataformas electrónicas han redefinido nuestra percepción de los límites espaciales y temporales en la movilización social: hoy es posible encontrar a cualquier persona en el mundo en menos de 12 horas».*

---

En 1967, Stanley Milgram, un psicólogo de la Universidad de Harvard, diseñó un experimento para comprobar cuánto de real había en la sensación de que “el mundo es un pañuelo”. Aunque hay miles de millones de habitantes en este planeta, vivimos en una sociedad en la que estamos interconectados mediante multitud de canales, relaciones, trabajos... ¿Vivimos más cerca (socialmente) unos de otros a causa de esa abundancia de conexiones? Para responder a esta pregunta, Milgram envió una carta a personas elegidas al azar en Estados Unidos, y en ella les daba información básica (nombre de pila, ciudad de residencia, trabajo) sobre otra persona elegida en otra parte del país. Milgram les pedía a los receptores que si conocían a la persona destinataria del paquete, se lo comunicaran a él. En caso contrario, los receptores de la misiva podían reenviarla a quien ellos pensaran que tenía más probabilidades de conocer al destinatario. Las cartas fueron pasando de una persona a otra y una fracción de ellas llegó a su destino.

Para sorpresa de Milgram, sólo fueron necesarios seis pasos en este proceso para llegar del primer receptor hasta el destino. Basándose en este resultado, Milgram y otros concluyeron que dos personas cualesquiera de Estados Unidos estaban separadas entre ellas por seis pasos sociales. Esta teoría se conoce como los *seis grados de separación* o el fenómeno del *mundo pequeño* y ha influido considerablemente, en los últimos 50 años, en nuestra forma de entender cómo nos organizamos y comunicamos en las redes sociales. De hecho, las plataformas electrónicas han hecho que vivamos en un mundo cada vez más pequeño. Por ejemplo, en Facebook, el grado de separación entre dos usuarios es tan solo de cinco grados de separación, mientras que la reproducción del experimento de Milgram con el correo electrónico (Dodds PS, Muhamad R, Watts DJ, *Science* 301, 2003) demostró que hay seis pasos entre cualquier persona de este planeta. El *efecto mundo pequeño* influye y facilita el *marketing* de productos, la búsqueda de trabajo, la propagación de rumores, la colaboración en organizaciones y la difusión de innovaciones, entre otros fenómenos.

---

*«El éxito de la movilización a escala global depende crucialmente de la habilidad de las redes sociales para realizar búsquedas geográficas focalizadas a la hora de reclutar a los participantes».*

---

En realidad, el experimento de Milgram demuestra dos propiedades importantes de las redes sociales: 1) que la abundancia de interconexiones sociales hace que vivamos en un mundo muy pequeño, y 2) que una búsqueda guiada en la red social reclutando voluntarios es capaz de encontrar un objetivo en un número reducido de pasos. De manera involuntaria, el experimento de Milgram es también uno de los primeros ejemplos del uso de las redes sociales (electrónicas o no) en problemas de movilización social.

«Esta observación de las 12 horas de separación tiene aplicaciones en áreas como la preparación o gestión de emergencias o la movilización política».

---

Sin embargo, cuando dicha movilización social tiene lugar en un tiempo crítico y en un contexto geográfico, es necesario responder a preguntas que el experimento de Milgram y sucesivos estudios no han podido aclarar: aunque estemos a seis grados de separación en la sociedad, ¿cómo es posible llegar efectivamente en esos seis grados reclutando voluntarios en los pasos intermedios? ¿Cuánto tiempo se tarda en ello y cuál es el área geográfica que se cubre con el reclutamiento de voluntarios?

El equipo de Manuel Cebrián e Iyad Rahwan ha estudiado durante estos últimos años este tipo de cuestiones, a raíz de su participación en diferentes desafíos promovidos por la agencia DARPA del Departamento de Defensa y del Departamento de Estado de EE UU. Estos desafíos estaban encaminados a encontrar nuevas maneras de responder a cuestiones de seguridad nacional como la búsqueda de personas o desastres naturales a escala nacional. La aproximación de estos investigadores se ha basado en la utilización de una estrategia monetaria de reclutamiento en redes sociales, y su éxito en ambos retos demuestra el potencial del *efecto mundo pequeño* para la movilización social en situaciones de emergencia. En particular, el estudio reseñado aquí demuestra que esos seis grados de separación en las redes sociales equivalen a 12 horas de separación cuando una buena política de incentivos da lugar a una estrategia de focalización de la búsqueda de voluntarios.

No basta, pues, con estar muy conectados: hay que explotar esta complejidad de las redes sociales con una buena estrategia de incentivos. Algo que los departamentos de *marketing* y de comunicación conocen a la perfección en el diseño de sus campañas. Llevado al terreno del bien común, las instituciones, las agencias o los gobiernos tienen a su disposición una herramienta poderosa para la gestión de la información en situaciones de emergencia. Quizás sea el momento de prepararse para manejarla, evaluar los riesgos asociados y utilizarla complementando y/o sustituyendo a los medios convencionales en dichas situaciones.

ODLI, N.º 9, Diciembre 2013

### 1. EL INCIERTO FUTURO DEL CRECIMIENTO

- Artículo original: «**The Past, Present, and Future of Economic Growth**», *Working Paper*, Global Citizen Foundation, 1 de junio de 2013.
- Autor: **Dani Rodrik**, profesor de Ciencias Sociales en el Instituto de Estudios Avanzados de Princeton, New Jersey.
- Resumen y comentario: **Antón Costas**, catedrático de Política Económica en la Universidad de Barcelona.

### 2. EL INTERNET DE TODO

- Artículo original: «**Can the Internet of Everything Bring Back the High-Growth Economy?**», *Policy Memo* del Progressive Policy Institute, septiembre de 2013.
- Autor: **Michael Mandel**, jefe de Estrategia Económica del Progressive Policy Institute y *senior fellow* del Mack Institute for Innovation Management de la Universidad de Wharton (Pennsylvania, EE UU).
- Resumen y comentario: **César Molinas**, licenciado en Matemáticas, doctor en Economía y socio fundador de la consultora Multa Paucis, además de autor de *Qué hacer con España* (Destino, Barcelona, 2013).

ODLI, N.º 8, Noviembre 2013

### 1. EL CAPITAL ESTÁ DE REGRESO

- Artículo original: «**Capital is Back: Wealth-Income Ratios in Rich Countries 1700-2010**», *Discussion Paper* 9588, Center for Policy Research (CEPR), agosto de 2013.
- Autores: **Thomas Piketty**, catedrático en la Paris School of Economics, y **Gabriel Zucman**, profesor en la London School of Economics e investigador posdoctoral en la Universidad de California Berkeley, EE UU.
- Resumen: **Facundo Alvaredo**, investigador de The Institute for New Economic Thinking de Oxford Martin School (Universidad de Oxford).
- Comentario: **Francesc Trillas**, profesor agregado de Economía Aplicada de la Universidad Autónoma de Barcelona.

### 2. LA UE PROTEGE A LOS GOBIERNOS FRENTE A SUS PROPIAS SOCIEDADES

- Artículo original: «**European Integration: From Nation-States to Member States**», Oxford University Press, Oxford, 2013.
- Autor: **Christopher Bickerton**, profesor de Relaciones Internacionales en Sciences Po, París (Francia), y doctor

### 3. EL COSTE DE LA DIVERSIDAD CULTURAL

- Artículo original: «**Culture, Linguistic Diversity and Economics**», en Handbook of the Economics of Art and Culture, ed. Victor A. Ginsburgh y David Throsby, vol. 2, págs. 507-543, North-Holland (Oxford, Reino Unido), 2014.
- Autores: **Victor A. Ginsburgh**, catedrático en el Centro Europeo de Investigación Avanzada en Economía y Estadística (ECARES) de Bruselas y en el Centro de Investigación Operativa y Econometría (CORE) de la Universidad Católica de Lovaina; y **Shlomo Weber**, catedrático en la Universidad Metodista del Sur (Dallas, Texas, EE UU) y en la Escuela de Nueva Economía de Moscú (Rusia).
- Resumen y comentario: **Ignacio Zubiri**, catedrático de Hacienda Pública en la Universidad del País Vasco.

en Relaciones Internacionales por la Universidad de Oxford (Reino Unido).

- Resumen y comentario: **Ignacio Molina**, profesor de Ciencia Política en la Universidad Autónoma de Madrid e investigador principal en el Real Instituto Elcano de Madrid.

### 3. EL TAMAÑO EN LA BANCA SÍ IMPORTA

- Artículo original: «**Big Banks and Macroeconomic Outcomes: Theory and Cross-Country Evidence of Granularity**», *NBER Working Paper*, N.º 19093, mayo de 2013.
- Autores: **Franziska Bremus**, investigadora el Instituto Alemán de Investigación Económica (DIW, Berlín, Alemania); **Claudia Buch**, profesora de Economía en la Universidad Otto von Guericke en Magdeburgo (Alemania); **Katheryn Russ**, profesora de Economía en la Universidad de California en Davis (EE UU), y **Monika Schnitzer**, profesora de Economía en la Universidad de Múnich (Alemania).
- Resumen y comentario: **Tommy E. Murphy**, profesor de la Universidad Comercial Luigi Bocconi, Milán (Italia).

ODLI, N.º 7, Octubre 2013

### 1. AHORRAR TRAS LAS CRISIS ECONÓMICAS

- Artículo original: «**Public and Private Saving and the Long Shadow of Macroeconomic Shocks**», National Bureau of Economic Research, *Working Paper 19067*, mayo de 2013.
- Autores: **Joshua Aizenman** es catedrático de Economía en la Universidad del Sur de California. **Ilan Noy** es catedrático de la Escuela de Negocios de Victoria en Wellington, Nueva Zelanda.
- Resumen y comentario: **Óscar Calvo**, economista principal del Banco Mundial para Centroamérica.

### 2. DOCE TECNOLOGÍAS INNOVADORAS

- Artículo original: «**Disruptive Technologies: Advances that will Transform Life, Business and the Global Economy**», McKinsey Global Institute, mayo de 2013.
- Autores: **James Manyika** y **Richard Dobbs** son directores del McKinsey Global Institute, del que **Michael Chui** es investigador principal. **Jacques Bughin** es director en la oficina de McKinsey en Bruselas. **Peter Bisson** es director en la oficina del Instituto en Stamford (Connecticut, EE UU).

- Resumen y comentario: **María Guadalupe**, profesora de economía de la escuela de negocios INSEAD, en Fontainebleau (Francia).

### 3. LA MONARQUÍA COMO MARCA CORPORATIVA

- Artículo original: «**Monarchies as Corporate Brands**», Harvard Business School, *Working Paper 05-002*, agosto de 2004, y Bradford University School of Management (Reino Unido), *Working Paper 04/24*, agosto de 2004.
- Autores: **John M. T. Balmer** es catedrático de Marketing Corporativo en la Brunel Business School de Londres y director del Departamento de Marketing de la londinense Bradford School of Management, en la que también es catedrático de Gestión de Marca/Identidad Corporativas. **Stephen A. Greyser** es catedrático emérito Richard P. Chapman de Administración de Empresas de la Harvard Business School (Boston, Massachusetts). **Mats Urde** es profesor asociado en la Facultad de Economía y Administración de la Universidad de Lund (Suecia).
- Resumen y comentario: **Francisco J. Laporta**, catedrático de Filosofía del Derecho de la Universidad Autónoma de Madrid.

ODLI, N.º 6, Septiembre 2013

### 1. EMPLEADOS EN LOS CONSEJOS DE ADMINISTRACIÓN

- Artículo original: «**Corporate Governance and employee Power in the Boardroom: An Applied Game Theoretic Analysis**», *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 91, julio de 2013.
- Autores: **Benjamin Balsmeier** es profesor del Departamento de Economía de la Gestión, Estrategia e Innovación de la Universidad de Lovaina (Bélgica). **Andreas Bermig** es consultor en McKinsey Alemania. **Alexander Dilger** es miembro del Instituto de Economía de la Organización de la Universidad de Münster (Alemania).
- Resumen y comentario: **Vicente Salas**, catedrático de Empresas de la Universidad de Zaragoza y consejero del Banco de España.

### 2. DEMOCRACIA COGNITIVA

- Artículo original: «**Cognitive Democracy**», Center for the Study of Complex Systems, Santa Fe Institute (SFI, Santa Fe Institute, New Mexico, EE UU), mayo de 2012.
- Autores: **Henry Farrell** es profesor de Ciencias Política en la Universidad George Washington (Washington DC,

EE UU). **Cosma Shalizi** es profesor de Estadística de la Universidad Carnegie Mellon (Pennsylvania, EE UU) y profesor externo en el SFI.

- Resumen y comentario: **Fernando Vallespín**, catedrático de Ciencia Política en la Universidad Autónoma de Madrid.

### 3. UN BUEN NEGOCIO: DAR ENERGÍA A QUIENES NO LA TIENEN

- Artículo original: «**From Gap to Opportunity: Business Models for Scaling up Energy Access**», International Finance Corporation.
- Autores: La **International Financial Corporation** es una entidad del grupo del Banco Mundial encargada de apoyar y promocionar el papel de la iniciativa privada en la lucha contra la pobreza. La autora principal de este estudio es **Pepuyake Bardouille**.
- Resumen y comentario: **Pedro Linares**, profesor del ICA-III (Instituto de Investigaciones Tecnológicas) de la Universidad Pontificia Comillas.

ODLI, N.º 5, Agosto 2013

### 1. MÁS CONEXIÓN NO IMPLICA MÁS MOVILIZACIÓN

- Artículo original: «**Dynamics of Mobilization in Political Networks**», Social Science Research Network (SSRN), Universidad de Yale, noviembre de 2012.
- Autores: **Navid Hassanpour** es doctorando en el Departamento de Ciencias Política de la Universidad de Yale. **Ji Liu** es doctorando en la Escuela de Ingeniería de la Universidad de Yale. **Sekhar Tatikonda** es catedrático asociado en la Escuela de Ingeniería de la misma universidad estadounidense.
- Resumen y comentario: **Ignacio Sánchez Cuenca**, director del Centro de Estudios Avanzados en Ciencias Sociales del Instituto Juan March.

### 2. EL COMERCIO SIGUE SALIENDO CARO

- Artículo original: «**Trade Costs in the Developing World 1995-2010**», *Policy Research Working Paper 6309*, Banco Mundial, enero de 2013.
- Autores: **Jean François Arvis** es economista senior en el departamento de Comercio Internacional del Banco Mundial. **Yenn Duval** dirige la sección de Facilitación del

Comercio en UNESCAP (Comisión Económica y Social de Naciones Unidas para Asia y el Pacífico). **Ben Shepherd** dirige Developing Trade Consultants Ltd. Por último, **Chorthip Utoktham** es consultora de UNESCAP.

- Resumen y comentario: **Juan Tugores**, catedrático de Economía de la Universidad de Barcelona.

### 3. LO QUE NO SE DEBE PODER COMPRAR

- Conferencia original: «**The Perils of Thinking like an Economist**», Inaugural Kissel Lecture in Ethics, Universidad de Harvard, Edward J. Safra Center for Ethics, 7 de febrero de 2013.
- Autor: **Michael J. Sandel**, catedrático de Filosofía Política (*Anne T. and Robert M. Bass Professor of Government*) de la Universidad de Harvard. Su curso *Justice* es el más demandado en Harvard y en Internet: el libro que publicó en 2009 con el mismo título se ha convertido en un bestseller académico, que ha vendido más de un millón de ejemplares en inglés.
- Resumen y comentario: **Josep Joan Moreso**, catedrático de Filosofía del Derecho de la Universidad Pompeu Fabra de Barcelona, de la que ha sido rector entre 2005 y 2013.

ODLI, N.º 4, Julio 2013

### 1. EL ALQUILER REDUCE EL DESEMPLEO

- Publicación: «**Does high home-ownership impair the labor market?**», Peterson Institute for International Economics, *Working Paper Series 13-3*, mayo de 2013.
- Autores: **David G. Blanchflower** es catedrático de Economía en la Universidad de Dartmouth (New Hampshire, EE UU), *senior fellow* del Peterson Institute (Washington, EE UU) y exmiembro del Comité de Política Monetaria del Banco de Inglaterra. **Andrew J. Oswald** es catedrático de Economía de la Universidad de Warwick (Reino Unido).
- Resumen y comentario: **José García Montalvo**, catedrático de Economía de la Universitat Pompeu Fabra.

### 2. CUANDO SE MUEREN LOS FUNDADORES

- Publicación: «**Do Entrepreneurs Matter?**», Working Paper 109, IZA (Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit-Institute for the Study of Labor), 30 págs. más 13 de anexos, enero de 2013.
- Autores: **Sacha O. Becker**, profesor en el CAGE (Center for Competitive Advantage in the Global Economy) de la Universidad de Warwick e investigador en el CEPR de Londres, el CESifo de Múnich y el IZA),

y **Hans K. Hvide**, profesor en la Universidad de Bergen (Noruega) e investigador en el CEPR, la Universidad de Aberdeen y el IZA.

- Resumen y comentario: **Emilio Ontiveros**, presidente de Analistas Financieros Internacionales (AFI) y catedrático de Economía de la Empresa en la Universidad Autónoma de Madrid.

### 3. EL NEXO RIESGO-BENEFICIO DE LA INNOVACIÓN

- Publicación: «**The Risk-Reward Nexus. Innovation, Finance and Inclusive Growth**», Policy Network, noviembre de 2012.
- Autores: **William Lazonick** es catedrático y director del UMass CIC (Centro de la Universidad de Massachusetts para la Competitividad Industrial) y presidente de la Red de Investigación Academia-Industria (theAIRnet, con sede en Massachusetts). **Mariana Mazzucato** es titular de la Cátedra RM Philips en Ciencia y Tecnología de la Universidad de Sussex (Reino Unido).
- Resumen y comentario: **Kenneth A. Dubin**, profesor titular visitante de la Universidad Carlos III y profesor asociado de la IE Business School, ambas en Madrid.

ODLI, N.º 3, Junio 2013

### 1. INNOVACIONES DE PREDADORAS

- Publicación: «**Big-Bang Disruption**», Harvard Business Review, marzo 2013.
- Autores: **Larry Downes** es *fellown* en el Instituto Accenture para Alto Rendimiento. Su libro más reciente es *The Laws of Disruption*, Basic Books, 2009. **Paul F. Nunes** es director gerente global de investigación del mismo centro y coautor de *Jumping the S-Curve*, Harvard Business Review Press, 2011.
- Resumen y comentario: **Diego Comin**, profesor de Administración y Dirección de Empresas en la Harvard Business School.

### 2. ANTE UN MUNDO QUE SE FRENA, AMÉRICA LATINA HA DE REFORMAR

- Publicación: «**Rethinking reforms: How Latin America and the Caribbean can escape suppressed world growth**», Inter-American Development Bank, Washington D.C., marzo de 2013.
- Autor: **Andrew Powell**, asesor principal del Departamento de Investigación del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

- Resumen y comentario: **Manuel Alcántara Sáez**, catedrático de Ciencia Política y exdirector del Instituto de Iberoamérica de la Universidad de Salamanca.

### 3. ¿ES ÚTIL LA OMC? LAS CADENAS DE VALOR GLOBALES SE DESARROLLAN AL MARGEN DE LA OMC

- Publicación: «**WTO 2.0: Global governance of supply-chain trade**», Centre for Economic Policy Research Policy Insight, n.º 64, Graduate Institute of Geneva, CEPR (Universidad de Oxford), diciembre de 2012.
- Autor: **Richard Badwin**, catedrático de Economía Internacional del Instituto de Altos Estudios Internacionales y de Desarrollo de Ginebra.
- Resumen y comentario: **Federico Steinberg**, investigador principal de Economía Internacional del Real Instituto Elcano.

ODLI, N.º 2, Mayo 2013

### 1. LA BRECHA DE GÉNERO SE INVIERTE EN LOS SECTORES MÁS DESFAVORECIDOS: LOS HOMBRES BAJAN Y LAS MUJERES SUBEN POR LA EDUCACIÓN

- Publicación: «**Wayward Sons The Emerging Gender Gap in Labor Markets and Education**», *Third Way fresh thinking*, EE UU, 2013, 64 págs.
- **David Autor** es catedrático en el Departamento de Economía del MIT (Instituto Tecnológico de Massachusetts) y editor jefe del *Journal of Economic Perspectives*, que publica la Asociación Americana de Economía. **Melanie Wasserman** está haciendo su doctorado en el MIT con una beca de la Fundación Nacional para la Ciencia.
- Resumen y comentario de **Inés Alberdi**, catedrática de Sociología de la Universidad Complutense de Madrid.

### 2. ECONOMÍA, DEMOGRAFÍA E INSTITUCIONES BAILAN JUNTAS LA DANZA DE CHINA, JAPÓN Y COREA

- Publicación: «**Historical Sources of Institutional Trajectories in Economic Development: China, Japan and Korea Compared**», 2012. Disponible en: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2164561](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2164561)

- **Masahiko Aoki** es catedrático emérito de Economía de la Universidad de Stanford (EE UU).

- Resumen y comentario de **Carlos Alonso Zaldívar**, escritor, ingeniero aeronáutico, economista y diplomático. Ha sido embajador de España en Corea del Sur, Cuba y Brasil.

### 3. EN UN MUNDO TECNOLÓGICAMENTE INTERDEPENDIENTE, LA OPCIÓN POR UN MODELO DE SOCIEDAD INNOVADORA U OTRO ESTÁ LIMITADA

- Publicación: «**Can't We All Be More Like Scandinavians? Asymmetric Growth and Institutions in an Interdependent World**», septiembre de 2012.
- **Daron Acemoglu** es catedrático de Economía del MIT y coautor, con **James A. Robinson**, en la Universidad de Harvard, de *Por qué fracasan los países*. **Thierry Verdier** es profesor de la Paris School of Economics.
- Resumen y comentario de **Víctor Pérez-Díaz**, presidente de Analistas Socio-Políticos, Gabinete de Estudios. **Juan Carlos Rodríguez** es investigador de este centro.

ODLI, N.º 1, Abril 2013

### 1. EL CRECIMIENTO ECONÓMICO NO ES NI CONTINUO NI ETERNO

- **Publicación:** Este estudio se basa en la publicación del National Bureau of Economic Research, NBER, *Working Paper n.º 18315*, 2012.
- **Robert J. Gordon** es catedrático de Economía de la Universidad Northwestern, Evanston, Illinois, EE UU.
- Resumen y comentario de **Josep M.ª Colomer**, profesor de investigación en el Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC), en Barcelona, y en la Universidad de Georgetown, en Washington D.C.

### 2. EL ESTADO-NACIÓN ES PARTE DE LA SOLUCIÓN. EVITA EL NACIONALISMO Y EL PROTECCIONISMO

- **Publicación:** Dani Rodrik, «**Who Needs the Nation-State?**», *Discusión Paper CEPR*, n.º 9040, 2012.
- **Dani Rodrik** es catedrático de Economía Internacional en la Kennedy School of Government de Harvard. Es autor de *La paradoja de la globalización*.
- Resumen y comentario de **Antón Costas**, catedrático de Política Económica de la Universidad de Barcelona.

### 3. LA DISTINCIÓN ENTRE INDUSTRIA Y SERVICIOS HA QUEDADO OBSOLETA

- **James Manyika, Jeff Sinclair, Richard Dobbs, Gernot Strube, Louis Rasse, Jan Mischke, Jaana Remes, Charles Roxburgh, Katy George, David O'Halloran y Sreenivas Ramaswamy.** El McKinsey Global Institute (MGI) es el brazo de investigación de McKinsey. Creado en 1990, su objetivo es doble: por un lado, el desarrollo de una comprensión más profunda de la economía mundial; por otro, proporcionar a los líderes de los sectores comercial, público y social los hechos y puntos de vista sobre los cuales deben basar sus decisiones de gestión y de política.
- **Publicación:** «**Manufacturing the future: the next era of global growth and innovation**», McKinsey Global Institute, noviembre de 2012.
- Resumen y comentario de **Mauro Guillén**, catedrático de Dirección Internacional de la Empresa y director del Lauder Institute, Wharton School.