



## Observatorio de las Ideas

Ejemplar editado para .....



## **LOS PERJUICIOS DE LAS IMPORTACIONES CHINAS**

Artículo original de: **David H. Autor, David Dorn y Gordon H. Hanson**

Resumen y comentario de: **Raquel Carrasco**

**SÍNTESIS:** La exposición a las importaciones chinas produce más desempleo, menores salarios, más desigualdad y mayor gasto en prestaciones sociales para el conjunto de la economía.

El análisis de las importaciones procedentes de China entre 1990 y 2007 refleja que la creciente exposición a las mismas por parte de EE UU —y, por extensión, de otras economías desarrolladas— conlleva, además de una reducción de salarios, otros efectos, como un mayor desempleo, menor participación laboral, mayor gasto en prestaciones sociales y mayor desigualdad.

## **LOS CONSEJEROS EXTERNOS APORTAN POCO**

Artículo original de: **Ji-Hwan Lee, Chul Choi y Jae Min Kim**

Resumen y comentario de: **Rafel Crespí-Cladera**

**SÍNTESIS:** Cuando tejen una densa red de contactos los consejeros externos no mejoran necesariamente el resultado de sus empresas, salvo en casos de alta intensidad de relaciones.

Los consejeros externos acumulan un elevado capital social que puede influir positivamente en los resultados de las empresas que dirigen. Sin embargo, este estudio, basado en una muestra de empresas coreanas, muestra que a mayor importancia de los consejeros externos en las redes de contactos, mayor perjuicio para la rentabilidad de los activos de las sociedades. Este efecto desaparece cuando la intensidad de la red es extremadamente elevada.

## **LA INFLACIÓN NO ES LA SALIDA**

Artículo original de: **Guillermo Calvo, Fabrizio Coricelli y Pablo Ottonello**

Resumen y comentario de: **Josep Pijoan-Mas**

**SÍNTESIS:** La experiencia reciente sugiere que no es ni la devaluación ni la inflación, sino el crédito, lo que puede impulsar la recuperación del empleo en una crisis como la actual.

El uso de políticas de devaluación del tipo de cambio en las crisis financieras no es efectivo para recuperar el empleo. Tampoco es útil generar altas tasas de inflación porque, cuando crean empleo, lo hacen a expensas de los salarios reales. En cambio, las políticas de estímulo del crédito restablecen la demanda de trabajadores y, por tanto, aumentan tanto el empleo como los salarios reales.



*Estimado amigo:*

Las importaciones de productos fabricados en China, a bajo coste, han favorecido una cierta democratización del consumo en los países desarrollados. Pero, como señalan Autor, Dorn y Hanson, en el caso de Estados Unidos han generado más desempleo, impulsado a la baja los salarios y fomentado la desigualdad y el incremento de los gastos en prestaciones sociales. Cabe, como hace Carrasco, extraer parecidas conclusiones para el caso de España.

El papel de los consejeros externos que se sientan en varias empresas está en entredicho, a la luz de un estudio sobre el caso coreano de Ji-Hwan Lee, Chul Choi y Jae Min Kim. Pese a su red de contactos, su aportación a los resultados de las empresas no resulta beneficiosa, salvo que esas redes sean sumamente densas. Tales planteamientos, explica Crespí-Cladera, han llevado, en algunos países, a limitar el número de consejos de empresas cotizadas en los que puede servir una misma persona. Pero establecer *modelos de talla única* para todas las empresas parece arriesgado.

Ante una recuperación sin creación significativa de empleo, como podemos ver en EE UU y estamos viviendo en España, en la crisis actual, la salida no puede pasar por impulsar la inflación. Menos aún, la devaluación de la moneda —estima Pijoan-Mas—, dado que España pertenece a una Unión Monetaria y salir de ella sería un suicidio. Basándose en evidencia empírica, Calvo, Coricelli y Ottonello llegan a la conclusión de que la mejor fórmula para generar empleo en tal situación es restablecer el crédito para las empresas.

Espero haber despertado su interés. 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**

# LOS PERJUICIOS DE LAS IMPORTACIONES CHINAS

---

- **Publicación:** «The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States», *American Economic Review*, 103(6), pp. 2121-2168, 2013.
- **David H. Autor** es catedrático en el Departamento de Economía del Massachusetts Institute of Technology (MIT). **David Dorn** es profesor titular de Economía en el Centro de Estudios Monetarios y Financieros (CEMFI), en Madrid. **Gordon H. Hanson** es catedrático en el Departamento de Economía de la Universidad de California, San Diego.

## LA IDEA

*Resumen: La exposición a las importaciones chinas produce más desempleo, menores salarios, más desigualdad y mayor gasto en prestaciones sociales para el conjunto de la economía.*

**E**n las dos últimas décadas, las exportaciones chinas de manufacturas han crecido sustancialmente, así como las importaciones de productos procedentes de China en EE UU. Aunque existe abundante evidencia sobre el impacto en los salarios de los trabajadores de aquellos sectores más afectados por la competencia de las importaciones de países en desarrollo, los datos sobre otro tipo de implicaciones son escasos. Este artículo analiza las consecuencias de la exposición estadounidense a la creciente competencia comercial de China, no sólo sobre el salario sino también sobre otras variables como el desempleo, la participación laboral y el uso de prestaciones sociales entre 1990 y 2007. Los resultados indican que los trabajadores soportan costes sustanciales.

El tamaño del *shock* producido por el incremento de las importaciones chinas, debido fundamentalmente al ingreso del *gigante asiático* en la OMC y a su transición a una economía de mercado, se refleja en las siguientes magnitudes: el porcentaje del gasto total de EE UU en bienes procedentes de China creció del 0,6 % en 1991 al 4,6 % en 2007, mientras que la proporción de la población activa empleada en el sector manufacturero cayó un tercio durante el mismo periodo. Este rápido incremento de la exposición comercial con China en tan corto lapso de tiempo hace pensar que las consecuencias sobre el mercado de trabajo serán considerables.

La unidad de análisis utilizada para el estudio son los «mercados de trabajo locales», definidos en términos de las llamadas *Commuting Zones* [zona metropolitana que incluye las ciudades dormitorio]. Dado que en EE UU existe una importante variación geográfica en cuanto a la especialización industrial, dichas economías regionales difieren en el grado de penetración de las importaciones según sus patrones de especialización, lo que permite identificar de forma precisa el efecto de interés.

Los autores obtienen evidencia de que la exposición a la competencia de las importaciones chinas explica una cuarta parte de la caída agregada del empleo en manufacturas en EE UU, pero también tiene efectos en otras dimensiones. En particular, produce una reducción en los salarios, sobre todo en sectores no manufactureros, y en la tasa de participación laboral. Dichas reducciones provocan una caída en los ingresos medios de los hogares que, a su vez, contribuye a que se produzca un incremento de las transferencias

estatales y federales a través de diversos programas asistenciales. Estos efectos se verían atenuados si la movilidad de la mano de obra entre regiones fuera mayor.

En términos cuantitativos, y mediante la comparación de dos mercados de trabajo locales, uno de ellos poco expuesto y otro muy expuesto al crecimiento de las importaciones chinas, los autores encuentran un diferencial del 4,5 % en la caída del número de empleados en el sector de manufacturas, una reducción 0,8 puntos porcentuales mayor en la tasa de empleo, una reducción 0,8 % mayor en el salario medio semanal e incrementos en los subsidios asistenciales del orden del 2 % al 3,5 % per cápita. Los subsidios que más aumentan son aquéllos relacionados con el desempleo, la discapacidad, la jubilación y la sanidad, todos ellos de carácter permanente. Por el contrario, los programas asistenciales diseñados específicamente para proporcionar cobertura temporal a los trabajadores desplazados por los *shocks* comerciales únicamente son responsables de una parte residual del incremento en las transferencias.

La teoría económica sugiere que el comercio internacional produce ganancias agregadas para las economías en forma de precios más bajos de bienes de consumo e *inputs* para las empresas o mayor variedad en la gama de productos disponibles. No obstante, como los resultados de este trabajo demuestran, existen también efectos negativos en forma de pérdidas de bienestar para los trabajadores que perderán su empleo o que verán reducido su salario, así como en mermas de eficiencia por la utilización de fondos públicos para compensarlos. Aunque los autores puntualizan que estos costes tenderán a desaparecer con el tiempo, estos resultados podrían contribuir a explicar los sentimientos encontrados de la población con respecto a la globalización, así como las reservas a incrementar el comercio con China.

## COMENTARIO Y ANÁLISIS

**POR Raquel Carrasco, profesora titular en el Departamento de Economía de la Universidad Carlos III de Madrid.**

*«Las provincias españolas con mayor exposición a las importaciones chinas han experimentado mayores caídas en el empleo. Sería interesante reflexionar sobre periodos posteriores al año 2007, cuando los costes laborales unitarios en España se han reducido».*

*«La proporción del gasto total estadounidense en productos procedentes de China creció del 0,6 % en 1991 al 4,6 % en 2007, mientras que la fracción de la población en edad de trabajar empleada en el sector manufacturero se redujo un tercio durante el mismo periodo».*

---

*«Los resultados sugieren que el enfoque predominante en la literatura, centrada hasta el momento en los efectos sobre los salarios, omite otros aspectos importantes de los ajustes causados en el mercado de trabajo por los shocks comerciales».*

---

La literatura existente sobre el impacto de las importaciones en el mercado de trabajo se ha centrado en el efecto sobre el empleo y los salarios de los trabajadores. Este artículo extiende el análisis a las consecuencias del comercio sobre otras variables. Las conclusiones obtenidas son muy provocadoras y ponen de manifiesto que la literatura ha omitido aspectos muy relevantes de los ajustes que se producen en el mercado laboral.

Los resultados indican que los efectos del *síndrome de China* se extienden más allá del sector de las manufacturas e implican importantes pérdidas de bienestar para los hogares situados en los mercados más expuestos a los *shocks* comerciales. Dichos resultados son muy robustos, dada la estrategia de identificación empleada para obtener el efecto puramente causal de la creciente competencia de las importaciones. Aunque la mayor parte de los flujos comerciales en Estados Unidos son el resultado tanto de factores de oferta como de demanda, el crecimiento de las exportaciones chinas se debe, sobre todo, a cambios que se producen en China, sin relación con el mercado laboral de EE UU, como, por ejemplo, la reducción de las barreras comerciales o aumentos de la productividad. Por ello, se utiliza información sobre el crecimiento de las importaciones procedentes de China en otros países desarrollados para solventar el problema de causalidad y de identificación típicamente presente en este tipo de análisis.

Las conclusiones de este trabajo son muy relevantes, ya que introducen un elemento nuevo en el debate sobre las causas de la creciente desigualdad en EE UU. Existe un consenso entre los economistas académicos en considerar como causa principal el cambio tecnológico. Sin embargo, Autor, Dorn y Hanson argumentan en este artículo que la globalización, y en particular el comercio con China, tiene un impacto negativo sobre diversos aspectos del mercado de trabajo estadounidense. Nos recuerdan que los costes se distribuyen de forma desigual y que se incurre en importantes mermas de eficiencia para compensar a los *perdedores*. Como los propios autores indican, sus resultados no contradicen la lógica de los argumentos en favor del libre comercio. Que vivimos en un mundo globalizado es un hecho, y que el mundo en general se enriquece por ello, también.

No obstante, cabría preguntarse hasta qué punto las conclusiones obtenidas en este trabajo, en el que se explota información para el periodo 1990-2007, se mantendrán en el futuro. Las condiciones del mercado de trabajo chino están cambiando, pues sus dirigentes pretenden aumentar el peso de los sectores de servicios y del consumo privado. Esto se está reflejando en un incremento

«A medida que los trabajadores se jubilen o mueran, las pérdidas inducidas por el comercio en forma de transferencias o desempleo involuntario desaparecerán, mientras que los beneficios tenderán a persistir».

---

de los salarios y, por ello, en una pérdida de competitividad del sector manufacturero chino. A la luz de los resultados obtenidos en este trabajo, sería interesante analizar cuáles son las perspectivas para el futuro.

Es muy relevante estudiar si este tipo de resultados se producen también en Europa, y en particular en España. La economía española no ha sido ajena al *boom* de las exportaciones chinas: la participación de las importaciones chinas en el total de importaciones ha crecido en 4,5 puntos porcentuales entre 1995 y 2007. En comparación con EE UU, el mercado de trabajo español es mucho más rígido, con menor movilidad laboral y con menores niveles salariales, por lo que la especialización productiva es más intensiva en mano de obra poco cualificada y, por tanto, con un mayor riesgo de sufrir el efecto de la creciente competencia de las importaciones chinas. Donoso, Martín y Minondo (*Do Differences in the Exposure to Chinese Imports Lead to Differences in Local Labour Market Outcomes? An Analysis for Spanish Provinces*, Mimeo, 2012) ponen de manifiesto que, durante el periodo 1995-2007, las provincias españolas con mayor exposición a las importaciones chinas experimentaron mayores caídas en el empleo en manufacturas, aunque no muestran cómo se ven afectadas otras variables. Asimismo, sería interesante reflexionar sobre qué ocurriría en periodos posteriores al año 2007, cuando los costes laborales unitarios en España se han visto reducidos, incrementando así la competitividad del sector manufacturero español.

# LOS CONSEJEROS EXTERNOS APORTAN POCO

---

- **Publicación:** «Outside Directors' Social Capital and Firm Performance: A Complex Network Approach», *Social Behavior and Personality: An International Journal*, Volume 40, Number 8, 2012, pp. 1319-1331(13)
- **Ji-Hwan Lee** es profesor de la Graduate School of Management e investigador del Instituto Avanzado de Ciencia y Tecnología (KAIST); **Chul Choi** es profesor en la School of Law de la Universidad de Hankuk de Estudios Internacionales, y **Jae Min Kim** es miembro del Centro de Planificación Militar del Instituto Coreano de Análisis de la Defensa.

## LA IDEA

*Resumen: Cuando tejen una densa red de contactos, los consejeros externos no mejoran necesariamente el resultado de sus empresas, salvo en casos de alta intensidad de relaciones.*

**E**l estudio toma como punto de partida que una de las tres funciones de los consejeros externos, además de la de control y prestar consejo, es la de proporcionar recursos no accesibles desde dentro de la empresa, como el acceso a información externa mediante redes de contactos. Estas redes sociales de individuos conectados a través de relaciones significativas constituyen el capital social, que es una fuente de ventaja competitiva.

Estas complejas relaciones sociales han sido ampliamente utilizadas en los trabajos de sociología, y es posible medirlas y cuantificar su importancia. Si un consejero A y otro C tienen como único vínculo de contacto al consejero B, la medida de *betweenness* ('intercepción, intermediación') le asigna un valor importante a este consejero B por ser quien controla el flujo de recursos e información entre A y C. La segunda medida de la potencia de la red social de los consejeros es la *closeness* ('cercanía'), que toma como punto de partida los consejeros externos que tienen algún vínculo entre sí y los pondera en función del número de contactos que cada consejero tiene, siendo más relevante estar conectado a consejeros a su vez bien conectados, directa e indirectamente.

El artículo contrapone dos posiciones teóricas opuestas y contrasta cuál de ellas se confirma empíricamente, empleando una muestra de empresas coreanas. El primer planteamiento sostiene que las empresas con consejeros externos mejor conectados obtendrán mejores rendimientos que aquellas con consejeros peor conectados. Más concretamente, cuando los consejeros consiguen flujos de información diferentes, de grupos que no están conectados entre sí, y aportan este vínculo (*betweenness*), se consigue mayor riqueza informativa y mayor capital social, los cuales inciden positivamente en los resultados de sus empresas. De forma similar, se espera que los consejeros que están mejor conectados, con relaciones más estrechas con otros consejeros, tengan acceso a mejor información, que se traduzca en capital social y mejores resultados para sus empresas.

Por contra, si estos consejeros externos están altamente influenciados por los accionistas de control, como ocurre en Corea, la pertenencia a múltiples consejos o asociaciones y

su elevada ocupación limita la atención que pueden prestar a sus tareas como consejeros, provocando un efecto negativo sobre los resultados de las empresas. Es lo que se conoce como *busy boards* (consejos en los que la mayoría de miembros lo son también de otras muchas empresas).

Tomando una muestra de 125 empresas no financieras coreanas, cotizadas, se analizan las redes de 480 consejeros externos. Para construir las medidas, se considera vínculo el haber coincidido en el instituto de bachillerato, en los estudios de grado o en los de postgrado.

Con una metodología muy simple, y tomando como medida de rendimientos la ratio de rentabilidad sobre los activos (ROA), los resultados muestran que hay una correlación negativa entre las medidas de las redes sociales promedio para cada empresa y la ROA. Esta relación negativa desaparece cuando la intensidad del capital social, es decir, la intensidad de las redes de sus consejeros externos, es muy potente, provocando incluso un efecto positivo sobre la rentabilidad de los activos de la empresa.

Estos resultados se obtienen con datos de un único ejercicio (2006), teniendo en cuenta la rentabilidad obtenida en el ejercicio anterior, así como el tamaño de la empresa. El modelo valora el número de consejeros externos que son extranjeros, y muestra que a mayor número de éstos, peores son los resultados obtenidos por sus empresas.

## COMENTARIO Y ANÁLISIS

**POR Rafel Crespí-Cladera, catedrático de Organización de Empresas de la Universitat de les Illes Balears y director de la Cátedra Banca March de la Empresa Familiar.**

*«Para el regulador, establecer modelos de talla única para todas las empresas es arriesgado, pues evitaría resultados negativos para unas a costa de restar oportunidades a otras».*

*«Los resultados sugieren la posibilidad de que los Consejos que se apoyan fuertemente en reputados consejeros externos que sirven en múltiples consejos disminuyen la calidad de su gobierno corporativo».*

---

La simple observación de la composición de los consejos de administración en una economía como la coreana, o la española, muestra cómo una parte significativa de sus miembros pertenecen a más de un consejo. Si, además de compartir silla en un consejo, han acudido a las mismas escuelas secundarias, se han graduado en las mismas universidades o cursado másters en las mismas escuelas de negocios, se hace patente la percepción de que un núcleo de consejeros domina el panorama de las sociedades cotizadas en una economía. Sin embargo, la pregunta relevante en estos casos es si estas relaciones entre consejeros son beneficiosas o perjudiciales para el funcionamiento de la economía en general y de las empresas en particular.

Este debate es relevante, pues arroja luz sobre la pregunta que muchas veces los reguladores se hacen acerca de limitar o no la presencia de consejeros a un número limitado de empresas. Existen dos enfoques opuestos: el primero otorga a las empresas la libertad de autorregulación para establecer límites al número de consejos al que puede pertenecer un miembro del suyo, como ocurre en los códigos de buen gobierno corporativo de Italia y España. El segundo enfoque, basado en la regla de la *talla única*, establece un límite único para todas las empresas. Estas *líneas rojas* difieren entre países. El Código Unificado del Reino Unido recomienda que un director ejecutivo ocupe un máximo de un cargo de consejero externo en una de las cien empresas del FTSE. El código alemán de buenas prácticas permite presencia en tres consejos, y el francés, en cuatro.

Este estudio no controla directamente el número de empresas a cuyos consejos pertenecen los consejeros externos, si bien se interpreta el efecto negativo sobre los resultados como una posible consecuencia de *sobreocupación*. Este impacto negativo de la existencia de redes extensas de consejeros conectados entre sí no parece recoger las ventajas de compartir experiencias e información sobre los negocios. Únicamente cuando estas redes sociales son extremadamente densas es cuando parece que inciden positivamente sobre el resultado empresarial. Desconocemos si esta mayor intensidad en las redes se da entre consejeros de mayor experiencia o para consejeros con niveles educativos superiores. Tampoco conocemos si la estructura de propiedad es más o menos dispersa en las empresas cuyo impacto sobre la ROA es negativo. En cualquier caso, otras investigaciones muestran que las funciones de los consejeros externos de supervisión

*«Estos individuos [los consejeros] tienen una característica común: son gente muy ocupada que pertenece a diversas organizaciones económicas externas a la empresa».*

---

*«En Corea, los cambios regulatorios implementando nuevas obligaciones sobre los consejeros externos se han hecho en un espacio de tiempo reducido y bajo iniciativa gubernamental.»*

---

o control, y de consejo para los directores ejecutivos, parecen estar influenciadas por las características de los consejeros, y su impacto difiere según exista o no un accionista de control.

Para las propias empresas en sus reglas de funcionamiento interno, promover la conexión entre consejeros, especialmente compartiendo puestos en varios consejos a la vez, debería tomarse en consideración atendiendo a las estructuras de control dentro de la empresa, para evitar efectos negativos. Para aquellos casos en los que una potente red de contactos (elevado capital social) redundaría en mayor rentabilidad de la empresa, las características de la propia empresa deberían definir el alcance de estas conexiones. Así, para el regulador, establecer *modelos de talla única* para todas las empresas parece arriesgado, pues evitaría resultados negativos para unas a costa de restar oportunidades a otras.

# LA INFLACIÓN NO ES LA SALIDA

---

- **Publicación:** «Jobless Recoveries During Financial Crises: Is Inflation The Way Out?», NBER *Working Paper 19683*, noviembre de 2013.
- **Guillermo Calvo** es catedrático de Economía en la Universidad de Columbia; **Fabrizio Coricelli** es catedrático de Economía en la Universidad de París 1 (Panthéon-Sorbonne), y **Pablo Ottonello** está escribiendo su tesis doctoral en la Universidad de Columbia.

## LA IDEA

*Resumen: La experiencia internacional reciente sugiere que ni la devaluación ni la inflación, sino el crédito, ayudan a recuperar el empleo en una crisis como la actual.*

Existe, a día de hoy, un gran consenso sobre el hecho de que las recesiones económicas acompañadas de una crisis financiera suelen ser más graves que las recesiones económicas sin colapso del crédito. En un artículo anterior, Guillermo Calvo, Fabrizio Coricelli y Pablo Ottonello argumentan que las recesiones acompañadas de crisis financieras son especialmente severas con el mercado laboral. En concreto, los autores presentan evidencia empírica para demostrar que, en países sin inflación elevada, las recesiones acompañadas de crisis financieras generan *recuperaciones sin empleo* (es decir, la tasa de paro se mantiene elevada incluso cuando el PIB crece de nuevo). En cambio, cuando en las recesiones acompañadas de crisis financieras se producen picos elevados de inflación (más del 30%), el fenómeno de *recuperación sin empleo* desaparece, y en su lugar, se generan elevadas pérdidas en los salarios reales.

En el artículo que comentamos, los mismos autores analizan dos casos concretos para ilustrar los resultados econométricos de su trabajo anterior. Y, lo que es más importante, utilizan datos de una amplia muestra de recesiones financieras en países emergentes y otros para profundizar en las causas de las *recuperaciones sin empleo* y tratar de inferir lecciones de política macroeconómica.

Los dos casos analizados son Suecia y Argentina. Suecia padeció una severa crisis financiera entre 1990 y 1993, seguida de una *recuperación sin empleo*. En cambio, la recesión actual —que en el caso de Suecia no puede catalogarse de financiera— está generando una recuperación rica en empleo. En ninguna de las dos recesiones la inflación fue elevada. Por lo tanto, en ausencia de inflación, las crisis financieras se distinguen de las no financieras por generar *recuperaciones sin empleo*. Argentina pasó por dos crisis financieras, una en 1995 y la otra entre 1998 y 2002. La gravedad de ambas fue relativamente similar, pero en la recesión de 1998-2002 se alcanzaron picos de inflación elevados (mucho mayores del 30%), a diferencia de la anterior. Como resultado, la de 1995 generó una recuperación sin empleo, no así la del 1998-2002. Por lo tanto, en las crisis financieras, los picos elevados de inflación eliminan las recuperaciones sin empleo.

El análisis de la muestra de recesiones financieras en países emergentes revela tres resultados importantes. Primero, las *recuperaciones sin empleo* desaparecen en los casos en que hay picos cortos de inflación elevada, pero no inflaciones elevadas sostenidas. Este dato

sugiere que un gran candidato para explicar las recuperaciones sin empleo es la existencia de rigideces nominales a la baja en los salarios, y que el efecto positivo de la inflación se debe precisamente al ajuste de salarios reales. Segundo, los autores muestran que la inflación elevada no está fuertemente asociada a devaluaciones del tipo de cambio real. Y que las devaluaciones del tipo de cambio real no están en absoluto relacionadas con la desaparición de *recuperaciones sin empleo*. Los autores concluyen, por lo tanto, que el mecanismo de transmisión de la inflación no puede ser el aumento de las exportaciones y la sustitución de importaciones generadas por un cambio de precios relativos entre bienes comerciables y no comerciables.

El tercer resultado importante es que la recuperación del crédito después de la recesión está asociada a una mayor recuperación de la compensación total de los asalariados (el producto de empleo total por el salario real). Los autores utilizan este resultado para argumentar que las *recuperaciones sin empleo* en las crisis financieras se deben a la dificultad que encuentran los empresarios para financiar sus costes laborales, que les lleva a sustituir trabajo por capital. El motivo, argumentan, es que, durante una crisis financiera, las restricciones de crédito afectan relativamente menos al capital, por tener mayor valor de colateral, que al empleo. Por lo tanto, la salida a las crisis financieras está en aplicar políticas que fomenten el crédito.

## COMENTARIO Y ANÁLISIS

**POR** Josep Pijoan-Mas, profesor de Economía en el Centro de Estudios Monetarios y Financieros (CEMFI) y *research fellow* del Centre for Economic Policy Research (CEPR).

*«No es difícil concluir, pues, que la devaluación del tipo de cambio real asociada a una salida del euro sería totalmente negativa en el caso español».*

*«Nuestros resultados muestran la dificultad de evitar al mismo tiempo las recuperaciones sin empleo y las recuperaciones con caída de los salarios reales».*

---

Los países del sur de Europa presentan elevadas tasas de desempleo seis años después del inicio de la crisis. En los años anteriores a la Unión Monetaria, la política económica estrella de estos países era devaluar la moneda con el objetivo de aumentar las exportaciones y sustituir importaciones. Esto no es factible dentro del euro, así que una opción que estos países deberían considerar es salir del euro y recuperar las políticas de tipo de cambio. No tan rápido, nos cuentan Calvo, Coricelli y Ottonello. Si bien hay evidencia empírica de que —en un contexto de crisis financiera— los episodios de alta inflación están asociados a una menor incidencia de las *recuperaciones sin empleo*, la devaluación del tipo de cambio real no parece ayudar a la creación de empleo. Y, en cualquier caso, los episodios de inflación elevada que acaban generando empleo disminuyen, a su vez, los salarios reales en tal magnitud que el conjunto de los trabajadores sigue sin mejorar. La buena noticia es que las políticas que fomentan el acceso al crédito sí parecen ser una solución a las recuperaciones sin empleo.

Es difícil discrepar de las conclusiones de política económica del estudio. Las regularidades empíricas presentadas son reconfortantes, aunque la extrapolación al caso de las economías europeas en general, y a España en particular, no deja de ser un pequeño salto al vacío. Ante la imposibilidad de implementar experimentos aleatorizados, es muy complicado identificar empíricamente qué políticas macroeconómicas funcionan y cuáles no. El ejercicio presentado se basa en buscar crisis anteriores relativamente parecidas y examinar si la inflación y la devaluación real del tipo de cambio están asociadas a recuperaciones económicas ricas en empleo. El problema de esta estrategia empírica está en lo de «crisis parecidas». Parece acertado centrar la atención en las crisis financieras, dado el consenso al respecto de que éstas son marcadamente distintas de las no financieras. Sin embargo, dado que las crisis financieras recientes en países desarrollados son escasas (y más aún los episodios de inflación elevada), los autores sólo analizan economías emergentes. La cuestión es si éstas son suficientemente parecidas a la economía española para sacar conclusiones.

La ausencia de efectos significativos en las devaluaciones reales se puede interpretar como el resultado de dos fuerzas contrapuestas. Por un lado, un beneficio derivado del aumento de las exportaciones y la sustitución de importaciones. Por otro lado, el encarecimiento del crédito exterior, la disminución de la inversión extranjera directa y el alza de precios de los productos intermedios difíciles de sustituir por la economía doméstica pueden anular el efecto anterior y deprimir la economía. España se podría beneficiar en mayor medida de la reasignación de recursos que una varia-

*«La depreciación del tipo de cambio y la reasignación de recursos entre sectores no bastan para mitigar las recuperaciones sin empleo, sin un ajuste de los salarios reales».*

---

«Solo las políticas directas de crédito que atacan la raíz del problema parecen ser capaces de estimular a la vez el empleo y los salarios».

---

ción en el tipo de cambio real supondría, si la flexibilidad de los mercados, la regulación y la clase de restricciones financieras fueran más favorables que en las economías emergentes. Sin embargo, las consecuencias negativas de una salida de la Unión Monetaria se antojan muchísimo más graves que las de una simple devaluación de la moneda. En ausencia de un Banco Central Europeo que actúe como prestamista de última instancia, podría desatarse una crisis financiera *autocumplida*, al llevar los costes de financiación de las empresas (y el Estado) a niveles inmanejables. No es difícil concluir, pues, que, en el caso español, la devaluación del tipo de cambio real asociada a una salida del euro sería contraproducente.

El canal transmisor de la inflación al empleo en las crisis financieras es, según los autores, la existencia de rigideces a la baja de los salarios. Pero, dado que las instituciones del mercado laboral que generan rigideces son muy distintas entre economías tan dispares, es difícil también extrapolar conclusiones. En economías emergentes, sólo hay efectos positivos cuando la inflación rebasa el 30%. ¿Sería necesaria la misma inflación en las europeas? ¿Quizás menos? ¿Cuánto menos?

Finalmente, los resultados destacan la disyuntiva entre empleo y salarios en políticas inflacionistas. Resulta interesante su interpretación de este hecho: las crisis financieras generan una depresión en la demanda de empleo, y las políticas inflacionistas no pueden corregir esto. Para recuperar la demanda de empleo hay que atacar el problema de raíz, ayudando a la recuperación del crédito. La evidencia presentada, sin ser definitiva, es muy sugerente.

ODLI, N.º 10, Enero 2014

### 1. LA POLARIZACIÓN POLÍTICA DAÑA LA ECONOMÍA

- Artículo original: «**The Political Polarization Index**», *Working Papers 13-41*, Federal Reserve Bank of Philadelphia, septiembre de 2013.
- Autor: **Marina Azzimonti** es economista senior en el Banco Federal de la Reserva de Filadelfia.
- Resumen y comentario: **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.

### 2. LA SUSTITUCIÓN DEL TRABAJO HUMANO

- Artículo original: «**The Future of Employment: How Susceptible Are Jobs to Computerisation?**», *Working Paper*, Oxford Martin Programme on the Impacts of Future Technology, septiembre de 2013.
- Autores: **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.

- Resumen y comentario: **Cecilia Castaño**, catedrática de Economía Aplicada de la Universidad Complutense de Madrid.

### 3. ENCONTRAR A CUALQUIERA EN MENOS DE 12 HORAS

- Artículo original: «**Targeted Social Mobilization in a Global Manhunt**», *PLoS ONE*, 8(9), págs.e74628–e74628, 2013.
- Autores: **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).
- Resumen y comentario: **Esteban Moro**, profesor de Matemáticas de la Universidad Carlos III y líder técnico del Instituto de Ingeniería del Conocimiento, ambos en Madrid.

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).

### 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: **Víctor 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.

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 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 del 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, e **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, y **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, *Working Paper* 04/24, Reino Unido, 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), y **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, y **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, Nuevo Mexico, EE UU), mayo de 2012.
- Autores: **Henry Farrell** es profesor de Ciencia Política en la Universidad George Washington (Washington DC,

EE UU) y **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 y **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, y 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, del 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; y **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** es 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 DEPREDADORAS

- Publicación: «**Big-Bang Disruption**», Harvard Business Review, marzo 2013.
- Autores: **Larry Downes** es *fellow* en el Instituto Accenture para Alto Rendimiento. Su libro más reciente es *The Laws of Disruption*, Basic Books, 2009, y **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 DC, 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.
- Autores: **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, y **Melanie Wasserman** está haciendo su doctorado en el MIT con una beca de la Fundación Nacional para la Ciencia.
- Resumen y comentario: **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)

- Autor: **Masahiko Aoki** es catedrático emérito de Economía de la Universidad de Standford (EE UU).
- Resumen y comentario: **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.
- Autores: **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*; y **Thierry Verdier** es profesor de la Paris School of Economics.
- Resumen y comentario: **Víctor Pérez-Díaz**, presidente de Analistas Socio-Políticos, Gabinete de Estudios, y **Juan Carlos Rodríguez**, 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.
- Autor: **Robert J. Gordon** es catedrático de Economía de la Universidad Northwestern, Evanston, Illinois, EE UU.
- Resumen y comentario: **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 DC.

### 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.
- Autor: **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: **Antón Costas**, catedrático de Política Económica de la Universidad de Barcelona.

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

- Publicación: «**Manufacturing the future: the next era of global growth and innovation**», McKinsey Global Institute, noviembre de 2012.
- Autores: **James Manyika, Jeff Sinclair, Richard Dobbs, Gernot Strube, Louis Rasse, Jan Mischke, Jaana Remes, Charles Roxburgh, Katy Geoge, 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.
- Resumen y comentario: **Mauro Guillén**, catedrático de Dirección Internacional de la Empresa y director del Lauder Institute, Wharton School.