



Observatorio de las Ideas

REVISTA DE IDEAS

EJEMPLAR EDITADO PARA

.....

Nº 12 - MARZO 2014



Observatorio de las Ideas

REVISTA DE IDEAS

EJEMPLAR EDITADO PARA

Nº 12 - MARZO 2014



Observatorio de las Ideas
REVISTA DE IDEAS

¿HABLANDO SE ENTIENDE LA GENTE? EL PAPEL DE LAS OPINIONES INESPERADAS

ARTÍCULO ORIGINAL: Edward L. Glaeser y Cass R. Sunstein

RESUMEN Y COMENTARIO: Óscar Calvo

SÍNTESIS: El diálogo entre personas con opiniones opuestas raramente genera acuerdos. Incluso la información neutra suele exacerbar la polarización de las partes.

La información no basta para superar la polarización. Muy al contrario, el intercambio de opiniones entre personas de visiones enfrentadas suele generar mayor polarización. ¿La causa? Si desconfiamos de nuestro interlocutor, su información no puede sino corroborar nuestro escepticismo. Por contra, cuando escuchamos una opinión inesperada de alguien con quien sintonizamos, somos más proclives a reconsiderar nuestro punto de vista.

EL TELETRABAJO ES POSITIVO

LIBRO ORIGINAL: Nicholas Bloom, James Liang, John Roberts y Zhichun Jenny Ying

RESUMEN Y COMENTARIO: Sara de la Rica

SÍNTESIS: El teletrabajo produce efectos positivos para la empresa y para los trabajadores que se acogen a él, al menos en el caso chino estudiado.

Este trabajo analiza el impacto del teletrabajo por medio de un experimento realizado en un *call center* de Shanghái. Los resultados sugieren que la producción de los teletrabajadores del centro aumentó un 13 % al tiempo que su satisfacción laboral creció, si bien sus probabilidades de promoción se vieron reducidas.

| OTRAS IDEAS DE INTERÉS |

COOPERACIÓN EN VEZ DE DEPREDACIÓN. Matt Marx, Joshua S. Gans y David H. Hsu

Cuando una nueva empresa innova, puede cooperar con la compañía establecida.

LA DEMOCRACIA NO FRENA LAS DESIGUALDADES. Adam Bonica, Nolan McCarty, Keith T. Poole y Howard Rosen

Diversos factores explican por qué.

MISERIA LITERARIA Y MISERIA ECONÓMICA. R. Alexander Bentley, Alberto Acerbi, Paul Ormerod y Vasileios Lamos

Hay un largo periodo de ajuste cultural y psicológico tras las grandes recesiones.

LUCHA CLIMÁTICA Y COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL. Johannes Thema, Felix Suerkemper, Katharina Grave y Adrian Amelung

Reducir emisiones no daña la competitividad exterior de la industria si hay eficiencia energética.

LA PARADOJA DE LOS ÁNGELES. Comisión Los Ángeles 2020

Las dificultades de la ciudad resultan paradójicas.



DIRECTOR
Andrés Ortega

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

EDITA
Observatorio de las Ideas S.L.

CONSEJERO DELEGADO
Daniel Fernández

PRESIDENTE DEL CONSEJO EDITORIAL
Isaías Táboas

CIF B65855868
Diagonal 519-521 2º 08029
Barcelona Tel. 93 494 97 20
www.observatorioidli.com
ISSN: en proceso
D. Legal B.3130-2014



Estimado amigo:

Hemos decidido adaptar el formato del *Observatorio de las Ideas* a nuevas posibilidades. A partir de este número, ofreceremos dos análisis largos de *papers* y un cierto número, cinco en esta ocasión, de resúmenes más cortos de otros artículos que consideramos de interés, en una oferta que será flexible.

Edward L. Glaeser y Cass R. Sunstein, ambos de la Universidad de Harvard, son generadores de ideas de valía. El primero es el autor de *El triunfo de las ciudades*, y el segundo de *Nudge*, dos libros de impacto. Juntos han realizado un trabajo para demostrar que el intercambio de opiniones (es decir, el diálogo) puede generar mayor polarización, aunque las *opiniones inesperadas* de personas a las que otorgamos credibilidad pueden hacer cambiar la posición de sus interlocutores. Para Óscar Calvo, del Banco Mundial, este enfoque puede ser útil en el ámbito empresarial.

La evaluación de una práctica laboral como el teletrabajo es de enorme relevancia tanto por su creciente implantación como por las posibilidades de conciliación laboral que puede ofrecer a muchos empleados, indica la profesora Sara de la Rica en su análisis de un estudio sobre un *call center* de Shanghái que concluye que el teletrabajo produce efectos positivos para la empresa y para los trabajadores que optan por él.

La primera idea resumida constituye un contrapunto a otra que publicamos en el número 3 sobre las tecnologías depredadoras, en el sentido de que una nueva empresa innovadora puede cooperar con la compañía establecida. La segunda explica por qué la democracia no reduce las desigualdades. En la tercera, se pone de relieve el largo periodo de ajuste cultural y psicológico que se registra tras las grandes recesiones, mediante el estudio de la ficción publicada.

Cuando la Comisión Europea acaba de publicar su marco para 2030 relativo a la reducción de los gases de efecto invernadero, nuestro cuarto resumen aborda un estudio que considera que la competitividad exterior de las industrias de la Unión Europea no se verá mermada si se acompaña de mejoras de la eficiencia energética. Finalmente, por su interés, traemos el informe de la Comisión de la ciudad de Los Ángeles para 2020. Dada la buena salud de otras metrópolis en la costa del Pacífico, los problemas de esta y otras zonas californianas resultan paradójicos.

Espero haber despertado su interés. Con mis mejores saludos,

Andrés Ortega
Director

¿HABLANDO SE ENTIENDE LA GENTE? EL PAPEL DE LAS OPINIONES INESPERADAS

- **Publicación:** «Why Does Balanced News Produce Unbalanced Views?», *Working Paper* 18975, National Bureau of Economic Research (NBER), abril de 2013.
- **Edward L. Glaeser** es catedrático de Economía de la Universidad de Harvard. **Cass R. Sunstein** es catedrático de Derecho de la misma universidad y exdirector en la Oficina de Información y Asuntos Regulatorios de la Casa Blanca con la Administración Obama.

LA IDEA

Resumen: El diálogo entre personas con opiniones opuestas raramente genera acuerdos. Hasta la información neutra suele exacerbar la polarización de las partes.

¿C uándo fue la última vez que un debate le hizo cambiar de opinión sobre algún tema de discusión pública? Teniendo en cuenta la gran cantidad de información que recibimos a diario, ¿no sería razonable esperar que cambiásemos de opinión más a menudo? Desde Aristóteles a John Rawls, el intercambio de ideas en el debate público se ha visto como un mecanismo para dilucidar cuál es la mejor decisión. Sin embargo, Edward Glaeser y Cass Sunstein nos recuerdan que hay poca evidencia de que el intercambio de ideas genere acuerdos al respecto. Al contrario, la psicología muestra más bien lo opuesto. Glaeser y Sunstein se preguntan en qué circunstancias el intercambio de opiniones genera mayor polarización.

La contribución de Glaeser y Sunstein es triple. En primer lugar, documentan y catalogan diferentes maneras en las que la información puede generar mayor polarización. En segundo lugar, los autores aportan dos mecanismos que explicarían por qué el intercambio de opiniones genera mayor polarización. Por último, los autores apuntan un posible remedio para reducir dicha polarización.

Según su investigación, hay cuatro resultados empíricos que representan verdaderos rompecabezas sobre el papel de la información en el debate público. El primero es la «asimilación sesgada» de información. Por ejemplo, en un estudio en el que defensores y detractores de la pena de muerte leen diferentes artículos con argumentos a favor y en contra de los efectos disuasorios de la pena capital, los sujetos no sólo encuentran más creíbles los que se alinean con sus opiniones sino que, tras leer los que exponen la opinión antagónica, refieren que sus convicciones son más fuertes que al inicio.

Un segundo rompecabezas es que las correcciones pueden ser contraproducentes. Por ejemplo, en un experimento los sujetos leyeron primero un informe en el que se afirmaba que las bajadas de impuestos generaron tanta actividad económica que los ingresos fiscales aumentaron. A un grupo de participantes se le dio después una rectificación sobre la subida de ingresos. Sorprendentemente, entre los sujetos conservadores, aquellos que leyeron la rectificación mostraron mayor convicción de que la bajada de impuestos incrementó los ingresos que quienes sólo leyeron el informe sin corrección.

El tercer rompecabezas es que estos efectos también se detectan en temas sobre los que carecemos de conocimientos previos. El último rompecabezas es el «efecto buenas noticias/malas noticias», según el cual ignoramos de manera selectiva determinadas malas noticias. Por ejemplo, la gente ajusta sus creencias sobre su inteligencia o atractivo físico cuando recibe información de que son más inteligentes o atractivos de lo que creían, pero la ignora en caso contrario.

La segunda contribución de Glaeser y Sunstein es proponer dos modelos teóricos que explican estos hechos empíricos. Lo que estos rompecabezas tienen en común es una asimetría en la manera en la que la gente adapta sus creencias, lo que los autores llaman «bayesianismo asimétrico». El mecanismo principal del primer modelo es el papel de las creencias iniciales de un individuo y cómo éstas interactúan con la información presentada. Cuando a un individuo se le presenta información que contradice sus opiniones, cuestiona la credibilidad de la fuente. Si la información que se presenta es equilibrada, el «efecto buenas noticias/malas noticias» hace que el sujeto actualice sus creencias sólo en los aspectos que concuerdan con su visión inicial, ignorando la información que las contradice. En ambos casos el resultado es mayor polarización.

En un segundo modelo, los autores apuntan que la información sobre un tema determinado nos hace recordar lo que pensábamos sobre dicha cuestión, y ese «bumerán de memoria» puede ser más poderoso que el contenido de la nueva información.

Por último, la tercera contribución de Glaeser y Sunstein consiste en identificar un posible remedio para escapar a la polarización. Según los autores, la misma información que genera mayor polarización cuando la recibimos de una fuente que no consideramos creíble puede llevarnos a reconsiderar nuestro punto de vista si viene de alguien en quien confiamos, con quien estamos normalmente de acuerdo y de quien no esperábamos un determinado punto de vista.

COMENTARIO

Por **Óscar Calvo**, economista principal del Banco Mundial.

«Dado el contexto actual en España, con grandes debates caracterizados por posiciones muy enfrentadas, cabe preguntarse si un mayor número de opiniones inesperadas podrían ayudar a alcanzar algunos acuerdos».

«La información sin sesgos, que ofrece diferentes puntos de vista, puede promover la polarización y por tanto aumentar las divisiones sociales preexistentes».

«Una información equilibrada genera más polarización simplemente porque cada persona cree una parte diferente del mensaje».

La contribución más original de Glaeser y Sunstein es su idea sobre el papel que pueden jugar lo que ellos llaman «opiniones inesperadas» de alguien con quien estamos de acuerdo y que puede hacernos más proclives a reconsiderar nuestro punto de vista.

¿Recuerda el referéndum sobre la OTAN en España en 1986? Tras hacer campaña prometiendo un referéndum para sacar a España de la organización atlántica, el Partido Socialista, una vez en el gobierno, convocó la consulta llamando al electorado a votar a favor de la permanencia. Una manera hipotética de interpretar ese resultado es asumir que los votantes del PSOE simplemente siguieron lealmente las directrices de sus líderes (sin cambiar necesariamente de opinión sobre la OTAN). Sin embargo, la idea de Glaeser y Sunstein sobre «opiniones inesperadas» sugiere una manera distinta, y más rica, de interpretar este tipo de situaciones. Es posible que, dado el cambio de opinión de los líderes del PSOE, sus votantes tuvieran la oportunidad de reconsiderar los méritos de la permanencia en la alianza de una manera más sosegada. Los argumentos a favor de la permanencia quizás siguiesen siendo los mismos, pero el hecho de que ahora fuese el PSOE el que se pronunciaba a favor pudo hacer que sus votantes fuesen más receptivos a la hora de reconsiderar su punto de vista.

La política está llena de otros ejemplos en los que la idea de Glaeser y Sunstein sobre las «opiniones inesperadas» puede ser aplicable. En Estados Unidos dicen que «se necesita un Nixon para ir a China», en referencia a que sólo un político con las credenciales anticomunistas de Nixon podía permitirse establecer relaciones diplomáticas con la China de Mao. La explicación que se suele dar es que cualquier otro político hubiese sido acusado de ser demasiado tolerante con el comunismo. Pero, de nuevo, la idea de los autores sobre las «opiniones inesperadas» enriquece la posible explicación. Quizás no fue sólo que a Nixon no se le podía acusar de ser comunista, sino el hecho de que Nixon considerase apropiado establecer relaciones diplomáticas con Pekín lo que permitió a los estadounidenses reconsiderar su análisis sobre los costes y beneficios de abrirse a China. De nuevo, no se trataría sólo de lealtad (sin cambio de opinión), sino tal vez de un verdadero cambio de sentir, que habría sido imposible sin el papel de esas «opiniones inesperadas».

En el ámbito empresarial también puede verse la utilidad de la idea. En una negociación, por ejemplo, la teoría sugiere que puede lograrse un resultado más satisfactorio para las dos partes si éstas consiguen entender mejor los intereses de ambas y no sólo sus posiciones de negociación, lo que permite explorar opciones que no estaban sobre la mesa al comienzo de la negociación y que las partes propongan criterios objetivos para llegar a acuerdos. Sin embargo, por muy objetivo que un criterio pueda parecer, la contribución de Glaeser y Sunstein sugiere que si una parte desconfía de la otra no considerará objetivo el criterio

«Pero cuando una información que no es bienvenida (en el sentido de que pone en duda las creencias propias anteriores) procede de alguien con gran credibilidad y difícil de ignorar, es más probable que uno reconsidere su punto de vista».

propuesto por la otra parte. Hacer referencia a una determinada autoridad para justificar una posición tampoco tendrá el efecto deseado si la otra parte no comparte la confianza en dicha autoridad.

Pero Glaeser y Sunstein no se pronuncian sobre cuándo una «opinión inesperada» de alguien deja de serlo. Presumiblemente, el papel de las «opiniones inesperadas» deja de ser efectivo una vez que la opinión expresada no causa sorpresa, por lo que parece claro que existen límites al impacto que se puede esperar con una estrategia que consista en movilizar esas «opiniones inesperadas».

EL TELETRABAJO FUNCIONA

- **Publicación:** «Does Working From Home Work? Evidence From a Chinese Experiment», julio de 2013. Manuscrito no publicado.
- **Nicholas Bloom** es profesor de Economía de la Universidad de Stanford. **James Liang** enseña Economía en la Universidad de Pekín. **Johan Roberts** es profesor de la Stanford Graduate School of Business. **Zhichun Jenny Ying** es doctor por la Universidad de Stanford.

LA IDEA

Resumen: El teletrabajo produce efectos positivos para la empresa y para los trabajadores que optan por él, al menos en el caso chino estudiado.

Este trabajo analiza desde una perspectiva empírica las posibles ventajas e inconvenientes de una práctica laboral, el teletrabajo, cuyo uso se ha triplicado en los últimos treinta años en países como Estados Unidos. A partir de ahí, surgen dos tipos de preguntas sobre esta práctica laboral. La primera, esto es, si el teletrabajo resulta útil o no desde la perspectiva de la gestión de la empresa, por el momento no ha obtenido una respuesta de consenso. La segunda consiste en si beneficia al trabajador desde el punto de vista de la conciliación familiar y laboral.

Los gestores de la agencia de viajes más grande de China, CTrip, querían conocer la eficacia de esta práctica laboral para su empresa, en particular para algunos de los empleados de su *call center* de Shanghái. A priori, pensaban que podía ser útil para la empresa al reducir, por una parte, sus costes de alquiler de oficina, y por otra, las altas tasas de rotación de empleados —muchos de los cuales renunciaban por culpa de los largos trayectos diarios que suponía el trabajo presencial—. Asimismo, les interesaba conocer si la ausencia de control directo fomenta la dejadez de los teletrabajadores. Una ventaja de este tipo de trabajo es que su efecto sobre la «actuación» del trabajador puede medirse de modo relativamente fácil mediante el control de las llamadas recibidas y las no atendidas.

Para contestar a estas preguntas se diseñó un experimento para el *call center* de Shanghái. Se pidieron voluntarios para trabajar desde casa durante diez meses cuatro días a la semana. Aproximadamente la mitad de los 996 empleados se presentaron voluntarios. Entre los considerados válidos para efectuar el experimento, se escogieron aquellos nacidos en día impar. A estos individuos se les denomina «grupo de tratamiento», mientras que a los demás, nacidos en día par, se les denomina «grupo de control». Las condiciones de trabajo de ambos grupos son idénticas, salvo la localización.

Se hizo un seguimiento diario de ambos grupos, recogiendo datos sobre numerosos aspectos del trabajo realizado antes y durante el experimento. Los resultados del estudio se estructuran en dos apartados:

1. El impacto del teletrabajo en los resultados de los trabajadores. Se observa que mientras el trabajo realizado por el grupo de tratamiento y el de control antes del experimento era muy similar, durante el mismo, los teletrabajadores atendieron

un 13 % más de llamadas que el otro grupo, entre otras razones porque trabajaron alrededor de un 9 % más de tiempo cada día. Se observó que este último resultado se debía tanto a una mayor puntualidad al comenzar el turno como a menores descansos durante los mismos.

2. El efecto del teletrabajo sobre los empleados. Las encuestas de satisfacción realizadas a los trabajadores revelan que la satisfacción y la actitud de los teletrabajadores con respecto a su labor aumentaron sensiblemente. Por otra parte, la tasa de abandono disminuyó en un 50 % con respecto a los del grupo de control. También es interesante destacar una consecuencia negativa del teletrabajo: al comparar individuos de características similares, el teletrabajador parece tener desventaja en cuanto a la promoción a un puesto mejor dentro de la empresa.

COMENTARIO

Por **Sara de la Rica**, catedrática de Economía de la Universidad del País Vasco e Investigadora de FEDEA.

«El estudio demuestra la utilidad de determinados experimentos para evaluar las posibles ventajas e inconvenientes de ciertas prácticas laborales antes de su implantación».

«Encontramos varios resultados sorprendentes: los resultados de los teletrabajadores mejoraron drásticamente, un 13 %, a lo largo de los nueve meses del experimento».

«Desde el comienzo del experimento, las tasas de abandono acumuladas difirieron significativamente entre el grupo de "tratamiento" y el de "control". Al final, la del primero (17 %) resultó ser menos de la mitad de la del grupo de control (35 %) para los nueve meses que éste duró».

«El trabajo en un call center es particularmente apropiado para el teletrabajo. No requiere labor en equipo ni tiempo presencial. Además, cantidad y calidad de los resultados son fácilmente medibles y evaluables».

La evaluación de una práctica laboral como el teletrabajo es de enorme relevancia tanto por su creciente implantación como por las posibilidades de conciliación laboral que puede ofrecer a muchos trabajadores. Más allá de la pertinencia temática, el propio estudio es un ejemplo de experimento, no sólo bien diseñado sino también bien ejecutado.

En primer lugar, su diseño tiene muy en cuenta que el grupo sobre el que se realiza el experimento (grupo de tratamiento) sea aleatorio, es decir, tan idéntico como sea posible al grupo sobre el cual no se realiza el experimento y con el cual se comparan los resultados (el grupo de control). Los resultados no serían válidos si difirieran uno del otro en aspectos relacionados con el trabajo realizado, ya que no se podría identificar si las disparidades encontradas son resultado del teletrabajo o de otras diferencias entre los dos grupos.

En cuanto a la ejecución del experimento, el estudio aporta cuantiosa información de todos los individuos involucrados en el trabajo, recogida antes, durante y después del experimento. La exhaustividad en la generación de información permite ser muy preciso en la medición del impacto de esta práctica laboral tanto para la empresa como para el trabajador, los objetivos del estudio.

Los resultados son contundentes. El rendimiento de los teletrabajadores aumentó un 13 % y la tasa de abandono de los trabajadores disminuyó un 50 %. Esto indica claramente que esta práctica puede proporcionar importantes beneficios a la empresa. Por otra parte, los elegidos como teletrabajadores para el experimento se mostraron altamente satisfechos y con una actitud más positiva hacia el trabajo que aquellos que no participaron. Sin embargo, no debería pasarse por alto que esta práctica laboral trajo consigo también un efecto negativo para los trabajadores, que consiste en una menor promoción en el puesto de trabajo. Otro resultado interesante que encuentra el estudio es que el impacto es similar para los mejores y para los peores trabajadores.

Si bien el estudio arroja resultados claros para el tipo de trabajo analizado, sus conclusiones no son fácilmente generalizables a otros tipos de empleo. Un *call center* es particularmente apropiado para implantar esta práctica laboral, no sólo porque no requiere de un trabajo en equipo, sino también porque la medición del trabajo realizado por los empleados en casa es relativamente sencilla. Esto puede diferir enormemente de unos trabajos a otros y, en consecuencia, los resultados encontrados no pueden generalizarse, sino que serían válidos para tipos de trabajo con unas características muy determinadas.

En cualquier caso, lo que el estudio demuestra es la utilidad de ciertos experimentos para evaluar las posibles ventajas e inconvenientes de determinadas prácticas laborales antes de proceder a su implantación.

1. COOPERACIÓN EN VEZ DE DEPREDACIÓN

- **Publicación:** «Dynamic Commercialization Strategies for Disruptive Technologies: Evidence from the Speech Recognition Industry», *Working Paper* 19764, National Bureau of Economic Research (NBER), diciembre de 2013.
- **Matt Marx** es catedrático adjunto de Innovación Tecnológica, Emprendeduría y Gestión estratégica en la Sloan School of Management del Massachusetts Institute of Technology (MIT). **Joshua S. Gans** es catedrático de Gestión Estratégica en la Rotman School of Management de la Universidad de Toronto. **David H. Hsu** es profesor asociado de Gestión de la Wharton School (Universidad de Pensilvania).
- Por **Jordi Domenech**, profesor visitante de Historia Económica de la Universidad Carlos III.

LA IDEA

Resumen: Cuando una nueva empresa innova, en vez de depredación se puede producir una mayor cooperación con la compañía establecida.

En un contexto de cambio tecnológico acelerado, pueden aparecer más rápidamente productos de empresas competidoras más baratos o mejores que los de los negocios establecidos, lo que en principio se traduce en mayor volatilidad de las ventas de estas últimas y mayor fragilidad. En el número 3 de *Observatorio de las Ideas*, Diego Comín, profesor de la Escuela de Negocios de Harvard, analizaba un artículo de Larry Downes y Paul F. Nunes sobre las implicaciones que la aceleración del lanzamiento de nuevas tecnologías y productos (innovaciones depredadoras) tenía sobre la estrategia empresarial. El *paper* que exploramos ahora, de tres economistas del MIT, Wharton y la Universidad de Toronto, sin embargo, estudia el mecanismo a través del cual la interacción estratégica entre empresas establecidas y nuevos negocios o *start-ups* podría mitigar el impacto de estas nuevas tecnologías sobre la vulnerabilidad de las empresas establecidas.

Mientras que el discurso habitual sobre la aceleración del cambio tecnológico asume una guerra sin cuartel entre *start-ups* y compañías establecidas, así como una mayor volatilidad, los autores argumentan que se producen numerosas interacciones entre nuevos negocios y compañías establecidas que suavizan considerablemente esa volatilidad, especialmente porque lo que quieren muchas *start-ups* es acceder a activos o financiación que sólo las grandes empresas poseen. El punto de partida del análisis es un contexto de incertidumbre en el que no es fácil para la compañía establecida valorar una nueva tecnología ofrecida por una *start-up*. Esta situación fuerza a la nueva empresa a competir inicialmente para demostrar el valor de su innovación. Cuando queda demostrado, se puede producir un mayor grado de cooperación e integración empresarial entre las dos. Los autores ponen a prueba las hipótesis estudiando la evolución de la estructura del mercado de las tecnologías de reconocimiento de voz.

2. POR QUÉ LA DEMOCRACIA NO FRENA LAS DESIGUALDADES

- **Publicación:** «Why Hasn't Democracy Slowed Rising Inequality?», *Journal of Economic Perspectives*, 27(3), págs. 103-124, verano de 2013. Disponible en el siguiente enlace: <http://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.27.3.103>
- **Adam Bonica** es catedrático adjunto de Ciencia Política de la Universidad de Stanford (Palo Alto, California, EE UU). **Nolan McCarty** es catedrático de Política y Asuntos Públicos de la Woodrow Wilson School de la Universidad de Princeton (Nueva Jersey, EE UU). **Keith T. Poole** es catedrático de Ciencia Política de la Universidad de Georgia (EE UU). **Howard Rosenthal** es catedrático de Ciencia Política de la Universidad de Nueva York.
- Por **Francesc Trillas**, profesor agregado de Economía Aplicada de la Universidad Autónoma de Barcelona.

LA IDEA

Resumen: Diversos factores explican por qué la democracia no está produciendo políticas que reduzcan las desigualdades.

Este artículo indaga las razones por las cuales, en las últimas décadas, la democracia ha sido compatible con un gran aumento de las desigualdades. En particular, por qué el enriquecimiento de una minoría tan pequeña como el 1 % de la población no ha sido eliminado por una mayoría que podría beneficiarse de la redistribución que se hiciera de los recursos, y que tiene en sus manos hacerlo gracias a la existencia de procesos democráticos. Los motivos que se apuntan tienen que ver con distintos aspectos del proceso político. En primer lugar, se ha producido una evolución ideológica que conlleva mayor aceptación, por parte de los grandes partidos, de la supremacía de los mercados y de muchos de sus resultados. En segundo lugar, en los procesos democráticos no siempre participan por igual todos los sectores de la población, sino que los más vulnerables —o los inmigrantes—, tienen limitados sus derechos políticos o no acuden al proceso electoral.

Otro aspecto que explica la persistencia de la desigualdad es el poder de los segmentos más ricos de la población, articulados en grupos de presión, ya sea mediante la financiación de partidos o la contratación de antiguos políticos en sus empresas, entre otros mecanismos. Finalmente, en la mayoría de los sistemas políticos, sobre todo en el estadounidense, existen mecanismos de pesos y contrapesos para preservar el *statu quo* que suelen favorecer a los sectores más privilegiados, pues estos se benefician de la herencia histórica de un desigual acceso a los recursos. Todos estos motivos contrastan con los que se planteaban en estudios más tradicionales, en los que se suponía que la expansión de la democracia haría que los relativamente más pobres expropiaran a los más ricos mediante impuestos elevados y políticas redistributivas.

3. MISERIA LITERARIA Y MISERIA ECONÓMICA

- **Publicación:** «Books Average Previous Decade of Economic Misery», *PLOS one*, volumen 9, número 1, e83147, enero de 2014. Este artículo está disponible en el siguiente enlace: <http://www.plosone.org/article/info%3Adoi%2F10.1371%2Fjournal.pone.0083147>
- **R. Alexander Bentley** es catedrático de Arqueología y Antropología de la Universidad de Bristol (R. Unido). **Alberto Acerbi** es Newton Research Fellow del Departamento de Arqueología y Antropología de la Universidad de Bristol (R. Unido). **Paul Ormerod**, economista y escritor, es fundador de la compañía Volterra Partners y Distinguished Fellow del Departamento de Antropología de la Universidad de Durham (R. Unido). **Vasileios Lampos** es investigador posdoctoral en la Universidad de Sheffield (R. Unido).
- Por **Jordi Domènech**, profesor visitante de Historia Económica de la Universidad Carlos III.

LA IDEA

Resumen: La comparación de literatura y economía sugiere un largo periodo de ajuste cultural-psicológico tras las grandes recesiones que hay que tener en cuenta.

¿Hasta cuándo durarán los efectos psicológicos y culturales de la Gran Recesión? Este *paper* intenta responder a ello con un análisis cuantitativo de los contenidos de libros publicados en inglés cada año, como una aproximación al estado emocional de los productores y consumidores de libros (que reflejarán el consumo de una proporción mayor de la población a medida que la escolarización y la lectura se universalizan en las sociedades desarrolladas). Los autores compilan varios índices de «miseria literaria» basándose en un análisis a gran escala de los contenidos textuales de libros digitalizados de ficción, publicados en inglés entre 1900 y 2000, y estudian su correlación con un índice de «miseria económica» en EE UU (que agrega desempleo e inflación como expresión del malestar económico). En particular, asignan un valor numérico anual a 224 vocablos asociados con la felicidad y 115 asociados con la tristeza, según la frecuencia de aparición de cada término en el universo de libros de cada año, normalizada por varios factores. A partir de la diferencia anual en las frecuencias estandarizadas de aparición de tales palabras, calculan un índice anual de «miseria literaria» que cubre desde 1900 a 2000. A continuación, usan ese índice para analizar su correlación con la marcha de la economía, aproximada en este caso por un índice de miseria o malestar económico que combina la tasa anual de inflación y de desempleo.

Los autores del *paper* argumentan que existe una estrecha correlación entre los índices de «miseria literaria» y «miseria económica». Usando varias combinaciones de índices, concluyen que la serie que se ajusta mejor al índice de «miseria económica» sería una media móvil de 11 años del índice de «miseria literaria». Esto sugiere que los ciclos de ajuste cultural-psicológico son más largos que los de la actividad económica. Además, importa mucho la experiencia en los primeros años de vida. Los autores que vivieron la Gran Depresión de niños tuvieron más propensión a expresar angustia o malestar en las obras, debido al trauma experimentado en su infancia. Estos resultados sugieren un largo período de ajuste cultural-psicológico después de recesiones y crisis que habría que añadir a los costes sociales de las crisis económicas.

4. LUCHA CLIMÁTICA Y COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

- **Publicación:** «The Impact of Electricity Demand Reduction Policies on The EU-ETS: Modelling Electricity and Carbon Prices and The Effect on Industrial Competitiveness», *Energy Policy* 60, septiembre de 2013.
- **Johannes Thema** y **Felix Suerkemper** son investigadores seniors en el Instituto alemán Wuppertal para el Clima, el Medio Ambiente y la Energía. **Katharina Grave** y **Adrian Amelung** son investigadores asociados en el Instituto de Economía de la Energía de la Universidad de Colonia (Alemania).
- Por **Joan Batalla**, investigador externo del Institut d'Economía de Barcelona (IEB) y exconsejero de la Comisión Nacional de la Energía (CNE).

LA IDEA

Resumen: Reducir las emisiones de gases de efecto invernadero, si se acompaña de mejoras de la eficiencia energética, no deteriora la competitividad exterior industrial.

Toda revisión del mecanismo de reducción de emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) mediante el comercio de derechos de emisión debe tomar en consideración las posibles implicaciones sobre la competitividad industrial. Los autores analizan el efecto económico que diferentes modificaciones del mecanismo de fijación del coste asociado a los derechos de emisión de GEI pueden tener sobre los precios de los mercados eléctricos y la competitividad industrial, realizando una estimación del impacto en costes adicionales para el periodo 2013-2020.

Precisamente ahora que la Comisión Europea acaba de hacer pública una Comunicación en la que se define el marco para el año 2030, los autores exploran las consecuencias económicas de diferentes escenarios de futuro en relación a un escenario *Business As Usual*, a partir del modelo de simulación a largo plazo *Dimension*, elaborado para la Comisión por el EWI de la Universidad de Colonia. Su conclusión es que, en 2020, una reducción de emisiones del 30 % en relación a los niveles de 1995 es posible, siempre y cuando vaya acompañada de una política efectiva de mejora de la eficiencia energética. Según las estimaciones de los autores, para ello es necesario reducir el tope de emisiones en 1045 millones de derechos —un 30 % de reducción con respecto al objetivo previsto para 2020— para el tercer periodo del régimen de mercado de emisiones (2013-2020) de forma que éste mande las señales de precio adecuadas para incentivar la sustitución de las tecnologías de generación más contaminantes. Si bien este tipo de medidas pueden deteriorar la competitividad de los sectores empresariales afectados por la Directiva comunitaria, pues deben hacer frente a costes adicionales que no afectan al resto de competidores a nivel global, los autores estiman que si van acompañadas de una implementación efectiva de las medidas recogidas en la Directiva de Eficiencia Energética, el coste total del impacto sería marginal (38 millones de euros para todo el periodo).

5. LA PARADOJA DE LOS ÁNGELES

- **Publicación:** «A Time For Truth», diciembre de 2013. Este estudio está disponible en el siguiente enlace: <http://www.la2020reports.org/>
- **Comisión Los Ángeles 2020**
- Por **Jordi Domènech**, profesor visitante de Historia Económica de la Universidad Carlos III.

LA IDEA

Resumen: Dada la buena salud de otras metrópolis en la costa del Pacífico, las dificultades de Los Ángeles (y otras zonas de California) resultan paradójicas.

Este informe, encargado por el ayuntamiento de Los Ángeles a una comisión independiente, analiza el declive de la ciudad estadounidense durante los últimos veinte años en comparación con otras zonas metropolitanas de EE UU. El caso de Los Ángeles es particularmente interesante, primero, porque no es una clara candidata a sufrir los efectos de la desindustrialización asociada a la globalización y, segundo, porque tiene un clima privilegiado y una posición geográfica inmejorable en una de las zonas económicas más dinámicas del mundo. En sus páginas se detalla, además, cómo la ciudad tiene autonomía en infraestructuras clave, por ejemplo un puerto de grandes dimensiones y un aeropuerto internacional, así como una extraordinaria concentración de centros universitarios de excelencia del mundo (la UCLA o la University of Southern California). Y, sin embargo, el ayuntamiento está al borde de la quiebra, la tasa desempleo es la más alta de las grandes ciudades norteamericanas, el 40 % de la población vive por debajo de la línea de pobreza, y apenas cinco de cada diez jóvenes completa la educación secundaria mientras sólo un 30 % puede acceder al sistema público universitario del Estado de California.

El informe destaca el anémico crecimiento del empleo desde 1990 como principal causante del declive de Los Ángeles y el progresivo deterioro de la base fiscal de la ciudad. Los autores señalan que el fracaso del sistema educativo y la falta de inversión en infraestructuras y en medidas para mejorar la calidad de vida en la ciudad han causado el éxodo de empresas clave como Boeing y no han atraído a nuevos sectores capaces de crear puestos de trabajo. El bloqueo sistemático de planes ambiciosos de inversión en infraestructuras, la falta de cooperación y diálogo entre distintas Administraciones, la erosión de las bases fiscales y la falta de transparencia han impedido actuaciones estratégicas para atraer empresas y nuevos negocios o, al menos, retenerlos.

ODLI, N.º 11, Febrero 2014

1. LOS PERJUICIOS DE LAS IMPORTACIONES CHINAS

- Artículo original: «The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States», *American Economic Review*, 103(6), pp. 2121-2168, 2013.
- Autores: **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.
- Resumen y comentario: **Raquel Carrasco**, profesora titular en el Departamento de Economía de la Universidad Carlos III de Madrid.

2. LOS CONSEJEROS EXTERNOS APORTAN POCO

- Artículo original: «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)
- Autores: **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.
- Resumen y comentario: **Rafel Crespi-Cladera**, catedrático de Organización de Empresas de la Universitat de les Illes Balears y director de la Cátedra Banca March de la Empresa Familiar.

3. LA INFLACIÓN NO ES LA SALIDA

- Artículo original: «Jobless Recoveries During Financial Crises: Is Inflation The Way Out?», *NBER Working Paper* 19683, noviembre de 2013.
- Autores: **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.
- Resumen y comentario: **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).

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.
- Autor: **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** es en la actualidad profesor de Ciencias Sociales en el Instituto de Estudios Avanzados de Princeton, New Jersey, donde ha sustituido al prestigioso economista Albert O. Hirschman, recientemente fallecido.
- Resumen y comentario: **Antón Costas Comesaña**, catedrático de Política Económica en la Universidad de Barcelona y presidente del Círculo de Economía / Cercle d'Economia.

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** es 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 y doctor en Economía, es socio fundador de la consultora Multa Paucis y 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: **Victor Ginsburgh** es 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** es 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** es catedrático en la Paris School of Economics, y **Gabriel Zucman** es en la actualidad 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).
- Opinión 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).
- Comentario y análisis: **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.
- Opinión 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).
- Opinión 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 Corporativa. **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).
- Opinión 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).
- Opinión 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 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.
- Opinión 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 Oportunity: 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**.
- Opinión y comentario: **Pedro Linares**, profesor del ICA-IIT (Instituto de Investigaciones Tecnológicas) de la Universidad Pontificia de 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 Ciencia Política de la Universidad de Yale; y **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.
- Opinión 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.
- Opinión 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.
- Opinión 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, Junio 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).
- Opinión 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** es profesor en la Universidad de Bergen (Noruega) e investigador en el CEPR, la Universidad de Aberdeen y el IZA.
- Opinión 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); y **Mariana Mazzucato** es titular de la Cátedra RM Philips en Ciencia y Tecnología de la Universidad de Sussex (Reino Unido).
- Opinión 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 DEPRIDADORAS

- Publicación: «Big-Bang Disruption», *Harvard Business Review*, marzo de 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, **Paul F. Nunes** es director gerente global de investigación del mismo centro y coautor de *Jumping the S-Curve*, Harvard Business Review Press, 2011.
- Opinión 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).
- Opinión 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», *Policy Insight 64*, Centre for Economic Policy Research (CEPR), diciembre de 2012.
- Autor: **Richard Baldwin**, catedrático de Economía Internacional del Instituto de Altos Estudios Internacionales y de Desarrollo de Ginebra.
- Opinión 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**, 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.

- Opinión 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.
- Autor: **Masahiko Aoki**, catedrático emérito de Economía de la Universidad de Stanford (EE UU).
- Opinión 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**, de la Universidad de Harvard, de *Por qué fracasan los países*; **Thierry Verdier** es profesor de la Paris School of Economics.
- Opinión y comentario: **Victor 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: «Working Paper 18315», National Bureau of Economic Research, NBER, 2012.
- Autor: **Robert J. Gordon**, catedrático de Economía de la Universidad Northwestern, Evanston, Illinois, EE UU.
- Opinión 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 D.C.

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

- Publicación: «Who Needs the Nation-State?», Centre for Economic Policy Research (CEPR), *Discussion Paper* 9040, 2012.
- Autor: **Dani Rodrik**, catedrático de Economía Internacional en la Kennedy School of Government de Harvard, y autor de *La paradoja de la globalización*.
- Opinión 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 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.
- Opinión y comentario: **Mauro Guillén**, catedrático de Dirección Internacional de la Empresa y director del Lauder Institute de la Wharton School.

