



Observatorio de las Ideas

REVISTA DE IDEAS





Observatorio de las Ideas

REVISTA DE IDEAS

EJEMPLAR EDITADO PARA

.....

Nº 13 - ABRIL 2014



¿COMPENSA SER EMPRENDEDOR?

ARTÍCULO ORIGINAL: Ross Levine y Yona Rubinstein

RESUMEN Y COMENTARIO: Esteban García-Canal

SÍNTESIS: Ser emprendedor compensa, pero no a todos. Quienes, además de ser inteligentes, están predispuestos a romper con los convencionalismos encuentran recompensa a su esfuerzo.

Entre los auténticos emprendedores predomina la conjunción de ciertas características personales, como la inteligencia y una cierta predisposición a traspasar las normas y asumir riesgos. Esto es lo que explica que obtengan mayores ingresos que los individuos asalariados o autónomos que tienen sus mismas cualidades.

EL CONTAGIO DE LA PRODUCTIVIDAD

ARTÍCULO ORIGINAL: Alwyn Young

RESUMEN Y COMENTARIO: Antonio Romero-Medina

SÍNTESIS: No puede descartarse científicamente que el responsable de la «enfermedad de los costes de los servicios» sea el sesgo en las mediciones clásicas de la productividad.

La evidencia empírica que respalda este fenómeno, conocido también como «mal de Baumol» –según el cual, en el sector terciario, los salarios crecen más que la productividad como respuesta al aumento de la remuneración en la industria– puede contener sesgos importantes.

| OTRAS IDEAS DE INTERÉS |

EL RETORNO DE LA EDUCACIÓN. Eric A. Hanushek, Guido Schwerdt, Simon Wiederhold y Luger Woessman.

Las competencias numéricas hacen subir los salarios de quienes las dominan.

LA IMPORTANCIA DE LOS PUNTOS DE REFERENCIA. Eric J. Allen, Patricia M. Dechow, Devin G. Pope y George Wu.

Constituyen una forma de incentivar la motivación para desarrollar esfuerzos costosos.

ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO EN LA ENERGÍA. Daphne Geelen, Angèle Reinders y David Keyson.

Es fundamental convertir al consumidor en copartícipe del proceso de gestión de la demanda.

LA PARADOJA DE SOLOW RECUPERA SU LUGAR. Daron Acemoglu, David Autor, David Dorn, Gordon H. Hanson y Brendan Price.

Los ordenadores y las TIC relacionadas no han incrementado la productividad desde los 90.



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.observatoriodli.com

ISSN: 2339-8892

D. Legal B.3130-2014



Estimado amigo:

El progreso de nuestra economía depende en buena parte de los emprendedores. ¿En qué escuela de la vida se han formado? La capacidad para transgredir normas y ser osados de joven es una característica positiva –estiman Ross Levine y Yona Rubinstein–, además, naturalmente, de la inteligencia y la inclinación a asumir riesgos.

El economista William Baumol llegó a la conclusión de que, en sociedades avanzadas, el menor crecimiento de la productividad de los servicios respecto a la industria genera un desequilibrio que conduce a la explosión de costes en dicho sector, lo que obliga a individuos y familias a gastar una proporción cada vez más alta de su renta en educación, sanidad y otros servicios. Alwyn Young argumenta, sin embargo, que la medición de la productividad del trabajo en cualquier sector asume incorrectamente que la calidad de los trabajadores se mantiene constante cuando hay cambios en el nivel de empleo.

Aportamos, además, cuatro ideas resumidas. La primera sugiere que la inversión en competencias numéricas es rentable, pues puede suponer un aumento del orden del 30 % del salario de quienes destinan capital a dominarlas. La segunda apunta, desde la «Prospect Theory», que el establecimiento de objetivos concretos es una forma de motivación personal ante esfuerzos costosos.

Una tercera propuesta que incluimos en este número explica cómo la economía del comportamiento se está abriendo paso en el gasto en energía. Finalmente, la cuarta idea pone de manifiesto que las industrias que usan intensivamente ordenadores y tecnologías relacionadas no han experimentado, salvo excepciones, un crecimiento destacado de la productividad después de los años 90. Es decir, un regreso a la paradoja de Solow.

Espero haber despertado su interés. Con mis mejores saludos,

Andrés Ortega

Director

¿COMPENSA SER EMPRENDEDOR?

- **Publicación:** «Smart and Illicit: Who Becomes an Entrepreneur and Does it Pay?», *Working Paper* 19276, National Bureau of Economic Research (NBER), septiembre de 2013. Disponible en <http://businessinnovation.berkeley.edu/WilliamsonSeminar/rubinstein120513.pdf>.
- **Ross Levine** es catedrático Willis H. Booth de Banca y Finanzas de la Haas School of Business, de la Universidad de Berkeley, y el decimotercer economista más citado en el mundo. **Yona Rubinstein** es profesor titular de Economía y Estrategia Empresarial de la London School of Economics and Political Science (LSE).

LA IDEA

Resumen: Ser emprendedor compensa, pero no a todos. Los que, además de ser inteligentes, están predispuestos a romper con los convencionalismos encuentran recompensa a su esfuerzo.

El artículo de Levine y Rubinstein parte de la siguiente pregunta de investigación: ¿compensa económicamente ser empresario? Si nos atenemos a los resultados de la literatura previa, la respuesta sería: «No». No obstante, el trabajo apunta a un problema metodológico en los estudios empíricos realizados hasta el momento: éstos comparan únicamente el nivel de ingresos de los asalariados (trabajadores por cuenta ajena) con el de los autoempleados en su empresa o negocio. Esta práctica crea un problema, pues agrega en una única categoría a trabajadores por cuenta propia muy diferentes; por ejemplo, a Michael Bloomberg y a un vendedor de perritos calientes. Adicionalmente, existe un problema de autoselección, pues son los individuos quienes eligen ser autónomos o empresarios en función de sus características, y, por lo tanto, éstas condicionan también los ingresos que puedan obtener, lo que hace más difícil estimar el efecto directo del autoempleo sobre los ingresos.

Este *paper* viene a resolver dichos problemas gracias a la utilización de un indicador más preciso de la condición de empresario, a partir de la distinción entre dos tipos de trabajador autoempleado: de un lado, el corporativo, que crea una sociedad capitalista, con personalidad jurídica propia y responsabilidad limitada que, obviamente, está abierta en cierta medida a otros inversores –el equivalente a las SA o SL españolas–; de otro, el no corporativo, que actúa como empresario individual o en una sociedad personalista, quien responde de las deudas de su negocio con su patrimonio. Para simplificar, denominaremos emprendedores a los autoempleados corporativos y autónomos a los no corporativos.

Es una distinción muy pertinente, pues la creación de una estructura societaria capitalista se relaciona con proyectos de mayor dimensión, más innovadores y duraderos. Por el contrario, el empleo autónomo suele vincularse con proyectos de menor entidad y alcance. Además, pocos trabajadores de este tipo dan el salto a emprendedores, como se demuestra en el artículo. El trabajo, que utiliza una fuente de datos longitudinal muy rica, desgana diversos análisis empíricos que van avanzando los elementos que conformarán el marco teórico que cierra el estudio. Las principales evidencias empíricas se detallan a continuación:

Una primera consecuencia es que, mientras que los emprendedores ganan en promedio más que los asalariados, los autónomos, no. En estudios empíricos previos, al integrar en una misma categoría tanto a emprendedores como a autónomos y ser mayor el número de estos últimos que el de los primeros, los resultados asociaban el autoempleo a un menor nivel de ingresos. Sin embargo, la novedad más llamativa es que los individuos con más propensión a convertirse en emprendedores comparten dos rasgos: a) una inteligencia superior a la media, según un test de aptitudes cognitivas y de aprendizaje; y b) la comisión, en su juventud, de un número de actos ilegales superior a la media. Esta última característica compartida, calibrada mediante un índice que tiene en cuenta el grado de implicación del sujeto en hasta 23 actos (vandalismo, absentismo escolar, ingesta de alcohol, consumo y/o tráfico de drogas, hurtos en tiendas y otros robos, entre otros) es, sin duda, controvertida. No obstante, los autores la interpretan como un indicador de predisposición a romper las reglas, asumir riesgos y rebelarse contra el orden establecido.

Asimismo, las posibilidades de llegar a ser emprendedor –en vez de asalariado– aumentan con la posesión de otras cualidades y circunstancias como la autoestima, la confianza en sí mismo y la procedencia de un hogar con altos ingresos cuya madre tiene estudios; factores éstos que no alteran la probabilidad de convertirse en autónomo. Finalmente, es importante resaltar que ser inteligente y «rebelde» no solamente aumenta la probabilidad de ser emprendedor, sino también la de lograr más éxito, es decir, más ingresos. Con todo, esa mayor renta no se explica exclusivamente por estas dos aptitudes, pues quienes las poseen no obtienen los mismos ingresos ejerciendo como emprendedores que trabajando como asalariados o autónomos.

El trabajo se cierra con un modelo formal que, integrando todos estos resultados, explica las decisiones de los individuos sobre ser asalariados, autónomos o emprendedores en función de sus cualidades y rasgos personales y de los ingresos que pueden obtener aplicando tales cualidades en cada actividad.

COMENTARIO

Por **Esteban García-Canal**, catedrático de Organización de Empresas de la Universidad de Oviedo.

«Difícilmente puede generar innovaciones alguien que no cuestione las reglas y no asuma riesgos».

«La elección entre una estructura de negocio corporativa o personalista no sólo anticipa el rendimiento ex post del proyecto empresarial, sino también la naturaleza de las actividades planeadas ex ante en cada caso».

«Cuando se convierten en emprendedores, las personas que cuentan al mismo tiempo con las habilidades necesarias para triunfar como asalariados y con la predisposición a romper las reglas suelen percibir un incremento mucho mayor en sus renta que quienes carecen de ellas».

La distinción realizada por los autores entre emprendedores y autónomos es algo más que una estrategia de investigación. En un contexto en el que muchos presentan el autoempleo como una solución para reducir el paro y potenciar el desarrollo económico, este trabajo nos hace ver la gran diferencia existente entre los proyectos empresariales desarrollados por emprendedores y los impulsados por autónomos. Mientras que los últimos resuelven básicamente su problema de desempleo, los primeros solucionan el de otros.

Con todo, el resultado más llamativo del trabajo –y también el más polémico– es el efecto combinado de la inteligencia superior y la comisión de pequeños delitos en la juventud tanto sobre la predisposición a emprender como sobre el éxito de la aventura. Una interpretación libérrima podría incluso llevar a pensar que la delincuencia juvenil sería una escuela para futuros emprendedores. No obstante, no es ésta la interpretación procedente. Estas actividades ilícitas no son más que una aproximación –*proxy*– de una característica personal muy difícil de observar en una muestra tan grande: la predisposición a cuestionar el orden establecido, asumir riesgos y romper con los convencionalismos (algo que, sin duda, está detrás de las grandes innovaciones). Difícilmente puede generar dichas innovaciones alguien que no cuestione las reglas y no asuma riesgos. De hecho, el trabajo tiene un fondo genuinamente *schumpeteriano*, al demostrar la importancia de este rasgo tanto para emprender como para triunfar emprendiendo, así como el papel de la retribución como principal estímulo de las iniciativas de este tipo, pues el emprendedor es alguien que podría ganarse la vida perfectamente como asalariado.

Y es de ahí de donde se derivan las implicaciones relevantes de gestión y de política económica y social. ¿Qué se puede hacer para fomentar aventuras de emprendimiento? Pues, en primer lugar, favorecer un clima en el que las personas con aptitudes para ser empresarios puedan desarrollar su actividad y obtener una recompensa por ello; no únicamente en términos estrictamente económicos, sino de prestigio social, pues no sólo de pan vive el hombre. Curiosamente, de todos estos aspectos facilitadores del emprendimiento, los relacionados con las recompensas son de los más importantes. Sucede así porque, en realidad, tal como ilustra este trabajo, el auténtico empresario es una persona acostumbrada a luchar contra la adversidad y a resolver problemas. Lo realmente difícil en este contexto es realizar esta actividad cuando de ello no se van a derivar ganancias económicas ni de reconocimiento social.

Ésta es la principal implicación del *paper*, que cobra especial relevancia en el marco de globalización actual, en el que los auténticos emprendedores pueden elegir el territorio en el que establecerse e impulsar su proyecto. Es una reflexión pertinente para el caso de España, donde hoy el principal problema de competitividad no radica en la inexistencia de empresas competitivas –que las hay, y muy importantes–, sino en que hay menos compañías grandes de las necesarias

«Las características y capacidades de los individuos no contribuyen por igual a su nivel de ingresos en los diferentes perfiles de empleo (...) Los individuos eligen un perfil u otro basándose, al menos parcialmente, en los ingresos que en cada caso esperan obtener de su utilización».

para impulsar la economía. Contamos, pues, con menos emprendedores de los imprescindibles, y una posible explicación sería que, en este país, carecen de estímulos suficientes en términos de recompensa a la actividad empresarial y de reconocimiento social suficiente.

Quizás el fallo esté también en el sistema educativo. Del artículo también pueden desprenderse implicaciones en este sentido. ¿Hasta qué punto están contribuyendo los sucesivos cambios de los sistemas educativos –en todos los niveles– al desarrollo de la capacidad crítica, la asunción de riesgos y otras habilidades que llevan a cuestionar el orden establecido? Sistemas educativos que fomenten la uniformidad de un pensamiento único y corten a todos los individuos por el mismo patrón difícilmente contribuirán a desarrollar esas capacidades innatas que tienen los emprendedores, que una buena formación sí puede potenciar.

Desde el punto de vista empresarial, también existen implicaciones. No cabe duda de que las empresas albergan en sus plantillas a personas con importantes capacidades de emprendimiento, y harían bien en identificarlas, potenciarlas y reconocer sus méritos a través de programas de desarrollo de lo que Gifford Pinchot denomina «intraemprendimiento». De esta forma conseguirían retener a trabajadores valiosos que, en otro caso, acabarían abandonando la organización.

EL CONTAGIO DE LA PRODUCTIVIDAD

- **Publicación:** «Structural Transformation, the Mismeasurement of Productivity Growth, and the Cost Disease of Services», *Working Paper*, London School of Economics and Political Science (LSE). Disponible en <http://personal.lse.ac.uk/YoungA/StructuralTransformation.pdf>
- **Alwyn Young** es catedrático y Leili & Johannes Huth Fellow de la London School of Economics (LSE).

LA IDEA

Resumen: No puede rechazarse empíricamente que en las economías desarrolladas el aumento de la productividad de los servicios sea similar al de otros sectores.

Al calcular el crecimiento de la productividad, hay dos elementos habitualmente ignorados que han de tenerse en cuenta: en primer lugar, la evidencia de que la productividad marginal de cada nuevo trabajador en un sector es decreciente; en segundo, la existencia en la economía de diferentes industrias y de grupos de trabajadores que poseen distintas características y movilidad entre los diversos sectores. En ese caso, los empleados trabajarán para la industria que les pague más, que es aquella en la que son más productivos. Sin embargo, ambos hechos se omiten en los métodos habituales de estimación de la productividad total de los factores (PTF).

El trabajo de Young amplía los modelos tradicionales para incluir estas dos circunstancias y demuestra que ignorarlas sesga la medición del crecimiento de la productividad. El análisis muestra que si se considera que todos los trabajadores aumentan la producción en la misma medida, se sobrestima de forma sistemática el crecimiento de la productividad de aquellos sectores cuya proporción sobre el empleo total se reduce, y, por contra, se subestima la productividad de los sectores en expansión. Dado que la productividad agregada es la suma ponderada de las productividades sectoriales, su medición reflejará este sesgo.

Además, según los modelos que parten de que todos los trabajadores tienen las mismas características, cualquier diferencia salarial entre sectores indica una ineficiencia. Implícitamente, cualquier traspaso de trabajadores desde industrias con salarios bajos a sectores con remuneraciones más altas representaría una ganancia de eficiencia debida a la reasignación de recursos, en este caso laborales. El estudio de Young pone de relieve que la discrepancia de salarios entre sectores puede existir –causada por la diferente distribución del talento entre las industrias– sin que refleje necesariamente ineficiencias y sin que la reasignación de trabajadores origine ganancias potenciales de eficiencia.

En Estados Unidos y los países de la OCDE, los sueldos de los trabajadores productores de bienes son similares a los de los proveedores de servicios, por lo que no parece que haya mucho margen de error en la estimación de la PTF en dichas áreas. Por el contrario, en los países en desarrollo hay grandes diferencias salariales entre sectores –en general, los salarios de la agricultura son inferiores al resto– y fuertes desplazamientos de la población de unas industrias a otras. En ese caso, el error potencial en la medida del crecimiento de la productividad es importante.

En este *paper* queda patente cómo el sesgo de la medición sectorial de la PTF depende de un parámetro clave: la relación entre la eficacia de un trabajador y el porcentaje de la tarta total del empleo que representa la industria en la que aquél trabaja. En el modelo que presenta Young dicha relación es negativa. Sin embargo, la correlación entre la productividad del individuo y las distintas actividades (los empleados que hacen bien un trabajo hacen bien cualquier trabajo y viceversa) puede hacer que esta predicción desaparezca. Por ello, debe dilucidarse empíricamente si la relación entre la proporción de empleo en el sector y la productividad del trabajador es negativa o no.

Con datos de Estados Unidos y los países de la OCDE, el artículo presenta evidencia empírica de que esta relación es negativa mediante estimaciones que permiten reproducir la evolución histórica de los datos de precios relativos y crecimientos de la producción de bienes y servicios.

De este modo, el autor concluye que –una vez considerado que los trabajadores se seleccionan a sí mismos al elegir su ocupación en función de su productividad relativa– la posibilidad de que las tasas de crecimiento en la productividad de los bienes y servicios sean similares es una hipótesis plausible.

COMENTARIO

Por **Antonio Romero-Medina**, profesor titular de Microeconomía de la Universidad Carlos III de Madrid.

«Vincular la evolución salarial al crecimiento de la productividad puede generar consecuencias patológicas en momentos de transformación estructural como el actual».

«La enfermedad del coste de los servicios se ha convertido en parte del entorno intelectual de la profesión, una verdad que se ha transmitido a generaciones de estudiantes».

«Si los trabajadores se autoseleccionan según su productividad relativa y su ventaja comparativa está alineada con su ventaja absoluta, entonces, cuando aumenta la cuota de empleo de un sector en el empleo total, la eficacia media de la fuerza laboral cae».

El artículo de Young analiza un modelo con trabajadores que deciden a qué industria incorporarse en función de su propia productividad. Concluye que, en la medida en que los individuos que sean más productivos en un sector lo serán también potencialmente en los demás, el crecimiento de la productividad de una determinada industria aumentará cuando disminuya su participación porcentual en la fuerza laboral total, y viceversa.

Las consecuencias de esta observación dependen del nivel de estabilidad de la estructura económica del país en el que se realice la medición. En los desarrollados –en los que las proporciones de la fuerza laboral empleadas en los distintos sectores de actividad se mantienen relativamente estables–, el resultado nos permite matizar las observaciones sobre los incrementos de productividad relativos de las distintas industrias y reinterpretar la evidencia empírica, afirmando que la realidad que observamos es compatible con aumentos de la productividad similares en los distintos sectores de la economía.

Por el contrario, en países donde se producen grandes desplazamientos de los trabajadores entre sectores, debemos esperar que las distorsiones en la medición de los incrementos de productividad entre las distintas actividades sean importantes. Éste es el caso de los países inmersos en procesos de fuerte crecimiento, cuyos sectores industriales o de servicios, por ejemplo, crecen a expensas de la agricultura. Curiosamente, también es el caso de España, donde –tanto en su última fase expansiva como en la actual, de contracción económica– sectores como la construcción han adquirido, y después perdido, cuotas importantes de participación en el PIB y en el empleo totales.

En este sentido, debemos reinterpretar los datos de la evolución de la productividad registrados en España a la luz de los resultados obtenidos por Young. El estudio de Fernández de Guevara «La productividad sectorial en España. Una perspectiva micro» (Fundación BBVA, octubre de 2011) analiza la dinámica de la productividad en España en el periodo 2000-2008, la última etapa expansiva de la economía. Usando una base de datos de más de tres millones y medio de empresas de todas las ramas de actividad, sostiene que, en aquella etapa, la productividad del trabajo y la PTF descendieron debido a una disminución de la misma en la construcción y los servicios que coincidió con un modesto aumento en la de los sectores industriales.

El inicio de la crisis en el año 2007 puso fin a la senda expansiva y provocó fuertes caídas del empleo que afectan con distinta intensidad a los diferentes sectores productivos. A partir de 2007, España presentó tasas de variación de la productividad positivas como consecuencia del incremento del paro. A la luz del trabajo de Young, debemos pensar que tanto las bajadas como las subidas

«Presentar la oferta relativa de bienes y servicios como si se basara en tasas de crecimientos iguales en la productividad de bienes y servicios (...) es una caracterización alternativa plausible de la evolución reciente en EE UU y la OCDE».

de productividad registradas sufren una fuerte sobrestimación, debido al gran cambio sectorial en la composición del empleo y, en particular, a la gran variación en la participación del sector de la construcción en el volumen total de trabajadores. La medición del crecimiento de la productividad es una tarea difícil que, incluso si se corrigen los sesgos aquí señalados, puede incurrir en errores nada despreciables. Este es un hecho que no conviene ignorar en el siempre activo debate sobre la vinculación de las retribuciones de los trabajadores a la variación de la productividad, desligándolas, en mayor o menor medida, de los índices de precios.

Vincular la evolución salarial al crecimiento de la productividad puede generar consecuencias patológicas en momentos de transformación estructural como el actual. Por ejemplo, la reducción del empleo en un sector conllevaría subidas de salarios para quienes conserven su trabajo en el mismo, puesto que su productividad crecería. Además, después de leer el trabajo de Young, debemos considerar la posibilidad de que las medidas de la evolución de la productividad sufran un sesgo importante cuando se produzcan cambios estructurales tan impactantes como los propiciados por la crisis económica que padecemos.

1. EL RETORNO DE LA EDUCACIÓN

- **Publicación:** «Returns to Skills around the World: Evidence from PIAAC», *Working Paper* 19762, NBER, diciembre de 2013.
- **Eric A. Hanushek** (Hoover Institution), **Guido Schwerdt** (Universidad de Siegen, Alemania), **Simon Wiederhold** (Investigador del Instituto IFO) y **Luger Woessman** (Universidad de Múnich, Instituto IFO).
- Por **Jordi Domènech**, profesor visitante de Historia Económica de la Universidad Carlos III.

LA IDEA

Resumen: Invertir en competencias numéricas puede impulsar un 30 % los salarios de quienes las dominan.

Este *paper* analiza la tasa de retorno de la inversión en educación en varios países, utilizando los datos de la encuesta de competencias de la población adulta elaborada por la OCDE, lo que representa un avance sustancial respecto a mediciones de la misma tasa basadas en años completados de escolarización y educación universitaria. Partiendo de mediciones de las competencias numéricas y lingüísticas de una muestra de la población adulta de varios países, el artículo ofrece varios resultados interesantes.

El primero es la elevada tasa de retorno de la inversión en competencias lingüísticas y numéricas, con incrementos medios anuales de salario que rondan el 30 % para los trabajadores con un dominio numérico de una desviación estándar por encima de la media del país. El segundo sugiere que en Bélgica, Irlanda, Holanda y España, a igual nivel de competencias numéricas, no se detecta una penalización comparativa para las mujeres, mientras que en países como Japón o Corea del Sur, manteniendo fijo el nivel de competencias, las trabajadoras ganan un 20 % menos que los hombres.

Por último, se observa gran heterogeneidad internacional en la tasa de rendimiento de las competencias cognitivas, lo que hace dudar sobre la inevitabilidad de la tendencia a una mayor desigualdad causada por la complementariedad entre capital y capacidades cognitivas en las sociedades avanzadas. Los países con mayores retornos de inversión de las capacidades cognitivas tienen, por lo general, una menor tasa de sindicalización, menos empleo público y menor protección laboral. Este grupo incluye a los *sospechosos habituales* como EE UU, Reino Unido e Irlanda, pero también a España y Alemania –los cinco países de la muestra con las tasas de retorno más elevadas–, mientras que los países escandinavos son los que tienen las estructuras de ingresos más igualitarias y menores tasas de retorno.

2. LA IMPORTANCIA DE LOS PUNTOS DE REFERENCIA

- **Publicación:** «Reference-Dependent Preferences: Evidence from Marathon Runners», manuscrito no publicado, fechado el 29 de diciembre de 2013. Disponible en https://docs.google.com/file/d/0B8ohAx0k4G3_cncxX1JfaVd3SkE/edit?pli=1
- **Eric J. Allen** (Marshall School of Business, University of Southern California), **Patricia M. Dechow** (The Haas School of Business, University of California), **Devin G. Pope** y **George Wu** (ambos Booth School of Business, Universidad de Chicago).
- Por **Francesc Trillas**, profesor agregado de Economía Aplicada de la Universidad Autónoma de Barcelona.

LA IDEA

Resumen: El establecimiento de objetivos concretos es una forma de automotivarse para desarrollar un esfuerzo costoso.

Este artículo presenta una aplicación de la economía del comportamiento (*Behavioral Economics*) al estudio de los incentivos de los corredores de maratón. En concreto, ilustra la existencia de «preferencias no convencionales», uno de los aspectos principales de esta rama de la economía moderna que tiene como principales exponentes al psicólogo y premio Nobel de Economía Daniel Kahnman, y al economista Richard Thaler.

Dentro de las «preferencias no convencionales», los autores se centran en la existencia de «puntos de referencia» con los que comparamos aquello que conseguimos, que en las carreras de maratón se materializan en el establecimiento de objetivos de tiempo en forma de números redondos (tres horas, cuatro horas, o intervalos de media hora o diez minutos). Los «puntos de referencia» constituyen una parte importante de la llamada «Prospect Theory» propuesta por Kahneman y el desaparecido Tversky. En líneas generales, en esta teoría se plantea la dificultad empírica de establecer cuál es exactamente en cada caso el «punto de referencia», puesto que éste puede ser el *statu quo* o algún tipo de expectativa. Según los datos, en el caso del maratón la clave son estas horas discretas, ya que se acumulan muchos más corredores justo antes del «punto de referencia» que justo después. Esta discontinuidad no es compatible con el modelo tradicional de preferencias en la economía tradicional. Los «puntos de referencia», en concreto los números redondos, como objetivo generado internamente, no son explicables por la existencia de incentivos monetarios o institucionales (como la presencia de *liebres* en la carrera).

La validez del estudio radica en la impresionante base de datos utilizada, con más de nueve millones de observaciones (corredores). Otro aspecto interesante del artículo es que los competidores maratonianos se plantean objetivos, pero la mayoría no los cumple y generan, durante la carrera, un «punto de referencia» nuevo más asequible. Los autores sostienen que esta práctica es generalizable a actividades en las que el establecimiento de objetivos concretos es una forma de automotivarse para desarrollar un esfuerzo costoso.

3. LA ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO EN LA ENERGÍA

- **Publicación:** «Empowering the End-User in Smart Grids: Recommendations for The Design of Products and Services», *Energy Policy* 61, octubre de 2013.
- **Daphne Geelen, Angèle Reinders y David Keyson** son profesores de la Delft University of Technology (Países Bajos).
- Por **Joan Batalla**, investigador externo del Institut d'Economia de Barcelona (IEB) y exconsejero de la Comisión Nacional de la Energía (CNE).

LA IDEA

Resumen: Frente a un enfoque tecnológico y de incentivos económicos, resulta fundamental cómo convertir al consumidor energético en copartícipe del proceso de gestión de la demanda.

Los sistemas eléctricos están en un proceso de transformación sin precedentes, de la mano de avances tecnológicos que están modificando el papel de todos los agentes involucrados, sobre todo el de los consumidores de energía. Frente a un rol pasivo del usuario, los sistemas energéticos del futuro no pueden concebirse sin la gestión activa de la demanda, entendida como el conjunto de acciones cuyo fin es influir en la forma de utilización de la electricidad para modificar los patrones de ahorro y momento de consumo, tanto en el ámbito individual como en el de la demanda agregada.

Sin duda, la gestión de la demanda –y en especial su promoción– constituye una de las grandes cuestiones del sector que habrá que resolver en los próximos años, y presenta importantes retos y oportunidades. A diferencia de un enfoque basado en aspectos tecnológicos y definición de incentivos económicos oportunos, los autores ponen de manifiesto que el desarrollo e implementación de las nuevas tecnologías (*smart grids*, contadores inteligentes, generación eléctrica distribuida, entre otras) dependerá de la aceptación social de las mismas por parte del consumidor, que asumirá un papel más activo.

A la hora de diseñar políticas y medidas encaminadas a promover una participación más intensa del consumidor energético, es necesario incorporar las lecciones aprendidas en el ámbito de las ciencias sociales, y más concretamente en el campo de la economía del comportamiento a la hora de alinear los avances tecnológicos acaecidos en el sector con las pautas de los usuarios. Según los autores, esto pasa por la definición de nuevos productos y servicios energéticos que tengan en cuenta aspectos cognitivos y sociales de los consumidores y que, en definitiva, faciliten un verdadero empoderamiento de los mismos, haciéndoles copartícipes del proceso de cambio que está experimentando el sector. Con este fin, se aportan posibles líneas de actuación.

4. LA PARADOJA DE SOLOW RECUPERA SU LUGAR

- **Publicación:** «The Return of the Solow Paradox? IT, Productivity, and Employment in US Manufacturing», *Working Paper* 19837, NBER, enero de 2014.
- **Daron Acemoglu** y **David Autor** son catedráticos de Economía del Massachusetts Institute of Technology (MIT); **David Dorn** es catedrático asociado del CEMFI (Madrid); **Gordon H. Hanson** es catedrático de Economía de la Universidad de California y **Brendan Price** es estudiante de doctorado del MIT.
- Por **Jordi Domènech**, profesor visitante de Historia Económica de la Universidad Carlos III.

LA IDEA

Resumen: Las industrias intensivas en ordenadores y tecnologías relacionadas no han tenido, salvo excepciones, un crecimiento destacado de la productividad después de los años 90.

En los años 90, el catedrático de Economía del MIT Robert Solow mantenía que se podían ver ordenadores por todas partes excepto en las cifras de productividad, una observación afortunada que pasó a denominarse «paradoja de Solow». Este *paper*, redactado por economistas del mismo Instituto, reafirma en parte su idea, además de ofrecer una panorámica revisionista del paradigma de las tecnologías disruptivas del que ya hemos hablado varias veces en *Observatorio de las Ideas*.

Para los que creen que se está produciendo un rápido cambio tecnológico, la adopción acelerada de nuevas tecnologías tendría efectos de gran magnitud sobre la productividad y provocaría una contracción de la demanda de algunos tipos de trabajadores, provocando que varias ocupaciones, especialmente las más repetitivas, se vuelvan redundantes. También se destacan las consecuencias en el ámbito de la desigualdad. El abaratamiento del capital con respecto al trabajo y la consecuente reorientación de la relación capital-trabajo hacia métodos de producción más intensivos en capital han provocado la erosión de la parte de la renta nacional que corresponde al trabajo y han hecho posible que la recuperación económica no conlleve creación neta de empleo (aunque éste no es, al parecer, el caso en el Reino Unido).

Sin embargo, según los autores de este artículo, el progreso tecnológico y sus efectos avanzan posiblemente más despacio de lo que pensamos (cosa que ocurre, en realidad, desde la Revolución Industrial). Según los datos aportados, las industrias que usan intensivamente ordenadores y tecnologías relacionadas no han tenido, salvo excepciones, un crecimiento destacado de la productividad, especialmente después de los años 90. Además, el resultado es muy sensible al tipo de medición y de definición de intensidad tecnológica que se use para clasificar sectores. En otro orden de cosas, piensan que, en las industrias intensivas en tecnología, las ganancias en productividad se han registrado en áreas que están contrayendo su producción y reduciendo rápidamente el empleo, algo difícil de compatibilizar con el paradigma de las tecnologías disruptivas.

ODLI, N.º 12, Marzo 2014

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

- Autores: **Edward L. Glaeser** y **Cass R. Sunstein**
- Resumen y comentario: **Óscar Calvo**.

2. EL TELETRABAJO FUNCIONA

- Autores: **Nicholas Bloom**, **James Liang**, **Johan Roberts** y **Zhichun Jenny Ying**.
- Resumen y comentario: **Sara de la Rica**.

OTRAS IDEAS DE INTERES

1. Cooperación en vez de depredación

- Autores: **Matt Marx**, **Joshua S. Gans** y **David H. Hsu**.

2. La democracia no frena las desigualdades

- Autores: **Adam Bonica**, **Nolan McCarty**, **Keith T. Poole** y **Howard Rosen**.

3. Miseria literaria y miseria económica

- Autores: **R. Alexander Bentley**, **Alberto Acerbi**, **Paul Ormerod** y **Vasileios Lampos**.

4. Lucha climática y competitividad empresarial

- Autores: **Johannes Thema**, **Felix Suerkemper**, **Katharina Grave** y **Adrian Amelung**.

5. La paradoja de Los Ángeles

- Autores: **Comisión Los Ángeles 2020**.
-

ODLI, N.º 11, Febrero 2014

1. LOS PERJUICIOS DE LAS IMPORTACIONES CHINAS

- Autores: **David H. Autor**, **David Dorn** y **Gordon H. Hanson**.
- Resumen y comentario: **Raquel Carrasco**.

2. LOS CONSEJEROS EXTERNOS APORTAN POCO

- Autores: **Ji-Hwan Lee**, **Chul Choi** y **Jae Min Kim**.
- Resumen y comentario: **Rafel Crespí-Cladera**.

3. LA INFLACIÓN NO ES LA SALIDA

- Autores: **Guillermo Calvo**, **Fabrizio Coricelli** y **Pablo Ottonello**.
 - Resumen y comentario: **Josep Pijoan-Mas**.
-

ODLI, N.º 10, Enero 2014

1. LA POLARIZACIÓN POLÍTICA DAÑA LA ECONOMÍA

- Autor: **Marina Azzimonti**.
- Resumen y comentario: **Belén Barreiro**.

2. LA SUSTITUCIÓN DEL TRABAJO HUMANO

- Autor: **Michael A. Osborne** y **Carl Benedikt Frey**.
- Resumen y comentario: **Cecilia Castaño**.

3. ENCONTRAR A CUALQUIERA EN MENOS DE 12 HORAS

- Autores: **Manuel Cebrián** y **Iyad Rahwan**.
- Resumen y comentario: **Esteban Moro**.

ODLI, N.º 9, Diciembre 2013

1. EL INCIERTO FUTURO DEL CRECIMIENTO

- Autor: **Dani Rodrik**.
- Resumen y comentario: **Antón Costas Comesaña**.

2. EL INTERNET DE TODO

- Autor: **Michael Mandel**.
- Resumen y comentario: **César Molinas**.

3. EL COSTE DE LA DIVERSIDAD CULTURAL

- Autores: **Victor Ginsburgh** y **Shlomo Weber**.
 - Resumen y comentario: **Ignacio Zubiri**.
-

ODLI N.º 8, Noviembre 2013

1. EL CAPITAL ESTÁ DE REGRESO

- Autores: **Thomas Piketty** y **Gabriel Zucman**.
- Resumen: **Facundo Alvaredo**.
- Comentario: **Francesc Trillas**.

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

- Autor: **Christopher Bickerton**.
- Opinión y comentario: **Ignacio Molina**.

3. EL TAMAÑO EN LA BANCA SÍ IMPORTA

- Autores: **Franziska Bremus**, **Claudia Buch**, **Katheryn Russ** y **Monika Schnitzer**.
 - Comentario y análisis: **Tommy E. Murphy**.
-

ODLI N.º 7, Octubre 2013

1. AHORRAR TRAS LAS CRISIS ECONÓMICAS

- Autores: **Joshua Aizenman** e **Ilan Noy**.
- Opinión y comentario: **Óscar Calvo**.

2. DOCE TECNOLOGÍAS INNOVADORAS

- Autores: **James Manyika**, **Richard Dobbs**, **Michael Chui** y **Jacques Bughin**.
- Opinión y comentario: **María Guadalupe**.

3. LA MONARQUÍA COMO MARCA CORPORATIVA

- Autores: **John M. T. Balmer**, **Stephen A. Greyser**, **Richard P. Chapman** y **Mats Urde**.
- Opinión y comentario: **Francisco J. Laporta**.

ODLI Nº. 6, Septiembre 2013

1. EMPLEADOS EN LOS CONSEJOS DE ADMINISTRACIÓN

- Autores: **Benjamin Balsmeier, Andreas Bermig y Alexander Dilger.**
- Opinión y comentario: **Vicente Salas.**

2. DEMOCRACIA COGNITIVA

- Autores: **Henry Farrell y Cosma Shalizi.**
- Opinión y comentario: **Fernando Vallespín.**

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

- Autores: **Pepuyake Bardouille.**
- Opinión y comentario: **Pedro Linares.**

ODLI Nº. 5, Agosto 2013

1. MÁS CONEXIÓN NO IMPLICA MÁS MOVILIZACIÓN

- Autores: **Navid Hassanpour, Ji Liu y Sekhar Tatikonda.**
- Opinión y comentario: **Ignacio Sánchez Cuenca.**

2. EL COMERCIO SIGUE SALIENDO CARO

- Autores: **Jean François Arvis, Yenn Duval, Ben Shepherd y Chorthip Utoktham.**
- Opinión y comentario: **Juan Tugores.**

3. LO QUE NO SE DEBE PODER COMPRAR

- Autor: **Michael J. Sandel.**
- Opinión y comentario: **Josep Joan Moreso.**

ODLI, Nº. 4, Junio 2013

1. EL ALQUILER REDUCE EL DESEMPLEO

- Autores: **David G. Blanchflower y Andrew J. Oswald.**
- Opinión y comentario: **José García Montalvo.**

2. CUANDO SE MUEREN LOS FUNDADORES

- Autores: **Sacha O. Becker y Hans K. Hvide.**
- Opinión y comentario: **Emilio Ontiveros.**

3. EL NEXO RIESGO-BENEFICIO DE LA INNOVACIÓN

- Autores: **William Lazonick y Mariana Mazzucato.**
- Opinión y comentario: **Kenneth A. Dubin.**

ODLI, Nº. 3, Junio 2013

1. INNOVACIONES DEPREDADORAS

- Autores: **Larry Downes y Paul F. Nunes.**
- Opinión y comentario: **Diego Comin.**

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

- Autor: **Andrew Powell.**
- Opinión y comentario: **Manuel Alcántara Sáez.**

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

- Autor: **Richard Baldwin.**
- Opinión y comentario: **Federico Steinberg.**

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

- Autores: **David Autor** y **Melanie Wasserman**.
- Opinión y comentario: **Inés Alberdi**.

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

- Autor: **Masahiko Aoki**.
- Opinión y comentario: **Carlos Alonso Zaldívar**.

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

- Autores: **Daron Acemoglu**, **James A. Robinson** y **Thierry Verdier**.
 - Opinión y comentario: **Víctor Pérez-Díaz** y **Juan Carlos Rodríguez**.
-

ODLI, N.º. 1, Abril 2013

1. EL CRECIMIENTO ECONÓMICO NO ES NI CONTINUO NI ETERNO

- Autor: **Robert J. Gordon**.
- Opinión y comentario: **Josep M.ª. Colomer**.

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

- Autor: **Dani Rodrik**.
- Opinión y comentario: **Antón Costas**.

3. LA DISTINCIÓN ENTRE INDUSTRIA Y SERVICIOS HA QUEDADO OBSOLETA

- Autores: **James Manyika**, **Jeff Sinclair**, **Richard Dobbs**, **Gernot Strube**, **Louis Rassey**, **Jan Mischke**, **Jaana Remes**, **Charles Roxburgh**, **Katy George**, **David O'Halloran** y **Sreenivas Ramaswamy**.
- Opinión y comentario: **Mauro Guillén**.

