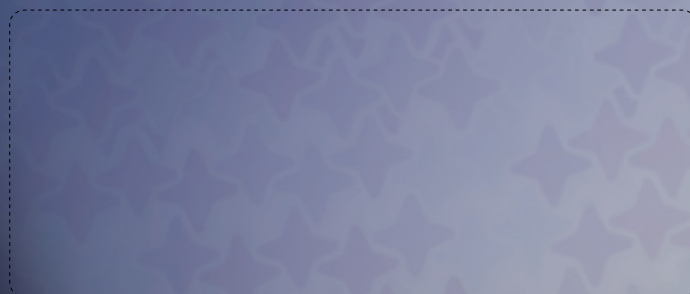




Observatorio de las Ideas

REVISTA DE IDEAS





Observatorio de las Ideas

REVISTA DE IDEAS

EJEMPLAR EDITADO PARA

Nº 14 - MAYO 2014



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

EQUIPO DE INVESTIGACIÓN

Joan Batalla

Jordi Domènech

Ángel Pascual-Ramsay

Francesc Trillas

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



Observatorio de las Ideas

REVISTA DE IDEAS

¿ADIÓS A LA POLÍTICA DE TELECOMUNICACIONES?

ARTÍCULO ORIGINAL: Ingo Vogelsang

RESUMEN Y COMENTARIO: Bernardo Lorenzo

SÍNTESIS: Los avances de la técnica y de los mercados en el sector de las telecomunicaciones pueden conducir a su desregulación en EE UU y la UE.

Un análisis de la literatura centrada en las cinco áreas más importantes de reglamentación de las telecomunicaciones –el monopolio de la terminación de red, el cuello de botella del acceso local, la neutralidad de red, la gestión del espectro radioeléctrico y el servicio universal– sugiere que, a medio plazo, la supervisión horizontal de la competencia será la política más eficaz en algunas de dichas áreas; mientras que en otras (las dos últimas, en concreto), la regulación subsistirá durante algún tiempo como la medida más adecuada.

UNA ECONOMÍA GLOBAL MÁS FRAGMENTADA

ARTÍCULO ORIGINAL: Vinod K. Aggarwal y Simon J. Evenett

RESUMEN Y COMENTARIO: José Fernández-Albertos

SÍNTESIS: El nuevo orden comercial internacional es menos multilateral. Se recurre más a acuerdos regionales y a formas veladas de proteccionismo.

De la mano de diversas tendencias, se está consolidando un régimen internacional del comercio más complejo y fragmentado, en el que las políticas de integración se acompañan, cada vez con mayor frecuencia, de restricciones geográficas o sectoriales definidas por los intereses nacionales.

| OTRAS IDEAS DE INTERÉS |

POLÍTICA INDUSTRIAL SELECTIVA. Nick Crafts y Alan Hughes.

La estrategia ha de centrarse en algunos de los estadios del proceso de producción.

EL VALOR DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA. Annamaria Lusardi.

Las medidas que se tomen deben estar bien diseñadas.

LAS CIUDADES COMO MERCADOS DE TRABAJO. Alain Bertaud.

El dinamismo de las urbes depende de su capacidad para ofrecer nuevos empleos.

EN DEFENSA DEL UNO POR CIENTO. Gregory Mankiw.

La igualdad absoluta de ingresos no puede constituir un objetivo deseable.





Estimado amigo:

Los sistemas de telecomunicaciones de Estados Unidos y Europa son diferentes. Sin embargo, ambas potencias se enlazan en la cuestión que plantea Ingo Vogelsang: ¿estamos acercándonos a la superación de la política de regulación específica de las telecomunicaciones –quizás con la excepción de la neutralidad de la red y la gestión del espacio radioeléctrico– y centrándonos en la supervisión horizontal de la competencia? En opinión de Bernardo Lorenzo, conviene tener presente este tipo de análisis, ya que la experiencia demuestra que una gran parte de las decisiones regulatorias que se adoptan en EE UU terminan por aplicarse en Europa más tarde o más temprano.

El régimen económico internacional está cambiando, pero no avanza necesariamente hacia una mayor integración global, sino más bien hacia un nuevo orden comercial menos multilateral, en el que –como estudian Vinod K. Aggarwal y Simon J. Evenett– predominarán los acuerdos regionales impulsados esencialmente, aunque no sólo, por EE UU, ya sea en el Pacífico (TPP) o en las relaciones transatlánticas (TTIP). No obstante, a diferencia de los años 30, la presente Gran Recesión no ha traído olas de proteccionismo, aunque sí ha fomentado el regreso de prácticas equiparables. En estas circunstancias –explica en su comentario José Fernández-Albertos–, cerrarse a la economía global es enormemente costoso, pero modular estos compromisos en el ámbito internacional de tal forma que garanticen un cierto margen de maniobra a los gobiernos nacionales es una opción intermedia cada vez más atractiva, especialmente para impulsar una política industrial.

Precisamente, entre otras ideas interesantes que aportamos, Nick Crafts y Alan Hughes se decantan por promover políticas industriales, siempre y cuando la estrategia se limite a ciertas tecnologías y sectores y se centre en algunos de los estadios del proceso de producción. Este número también recoge la importancia de la educación financiera, pero bien diseñada, como recalca Annamaria Lusardi. Alain Bertaud pone de relieve que el dinamismo de las grandes ciudades depende especialmente de su capacidad de ofrecer nuevos empleos. Por último, Gregory Mankiw sale en defensa del famoso 1 % más rico, por considerar que la igualdad absoluta de ingresos no puede ser un objetivo deseable, dado que la renta total no permanece fija, sino que depende de la productividad.

Espero haber despertado su interés. Con mis mejores saludos,

Andrés Ortega

Director

¿ADIÓS A LA POLÍTICA DE TELECOMUNICACIONES?

- **Publicación:** «The Endgame of Telecommunication Policy? A Survey», *Working Paper* n.º 4545, The Open Access Publication Server of the ZBW-Leibniz Information Centre for Economics/CESifo, 2013. Disponible en el enlace: http://www.econstor.eu/dspace/bitstream/10419/89666/1/cesifo_wp4545.pdf
- **Ingo Vogelsang** es profesor de Economía de la Universidad de Boston (EE UU).

LA IDEA

Resumen: Los avances de la técnica y de los mercados en las telecomunicaciones pueden conducir a la desregulación del sector en EE UU y la UE.

Tanto en Estados Unidos como en la Unión Europea continúa aplicándose la regulación destinada a promover la competencia en el sector de las telecomunicaciones, a pesar de haberse diseñado con vistas a una aplicación temporal y una rápida supresión. Según Ingo Vogelsang, hay tres acontecimientos que parecen conducir a la superación de este tipo de política: la convergencia IP, las redes de acceso de nueva generación (NGA) y las de comunicaciones móviles de banda ancha. A estas tres novedades habría que añadir la sustitución fijo-móvil y la integración fijo-móvil. En el estudio se analizan las cinco áreas principales de reglamentación de naturaleza económica que perviven: el monopolio de la finalización de red, el cuello de botella del acceso local, la neutralidad de red, la gestión del espectro radioeléctrico y el servicio universal.

En el futuro, la política respecto a la terminación de red se basará en el modelo Bill and Keep (B&K) y en un derecho universal a la interconexión que asegure la conectividad de todas las redes. En esta fórmula, los operadores no pagan por finalizar sus llamadas en sistemas ajenos, por lo que es un sistema apropiado cuando se factura al abonado que recibe la llamada, como ocurre en las comunicaciones móviles –y antes o después, en otro tipo de redes– de Estados Unidos.

La regulación del acceso mayorista de banda ancha continúa aplicándose en la mayoría de los países, al considerar la *última milla* (o kilómetro) como un cuello de botella. Los adelantos tecnológicos (fibra óptica hasta el hogar, actualización de las redes de televisión por cable con DOCSIS 3.0 y de comunicaciones móviles de banda ancha) y la evolución de los mercados de acceso hacen posible, en general, la concurrencia de, al menos, dos redes fijas (ya sean dos de fibra óptica o una de fibra y otra de televisión por cable), además de la competencia procedente de las conexiones móviles de banda ancha. De darse estas condiciones, no habría «infraestructuras esenciales» (*essential facilities*) y, por tanto, la regulación del acceso de banda ancha perdería su justificación.

En opinión de Vogelsang, la cuestión de la neutralidad de red está muy relacionada con la convergencia del audiovisual y la telefonía, lo que aumenta el número de infracciones que se asocian tanto a la integración vertical como a los acuerdos de exclusividad y de tratamiento preferente de contenidos entre proveedores de programación y operadores de red, incluida la prioridad para los servicios de televisión y de telefonía. En este contexto,

es de esperar que persista la regulación en forma de obligaciones de transparencia, no discriminación y calidad mínima del acceso al servicio básico a Internet.

Por su parte, la gestión del espectro radioeléctrico se ha convertido en un aspecto clave de la política de intervención pública, no sólo por constituir un recurso esencial para fomentar la competencia, sino porque, además, puede proporcionar importantes ingresos a los gobiernos. En el futuro, las autoridades se limitarán, en este ámbito, a realizar subastas y a actuar como árbitro en los conflictos que puedan producirse y en la atribución de frecuencias para su uso sin licencia.

La estrategia relativa al servicio universal se ha centrado en garantizar a todos los ciudadanos la conectividad con las redes tradicionales. Las redes de acceso de nueva generación y la alta penetración del móvil implicarán un cambio de prioridad, que se desplazará desde la conectividad telefónica a la de banda ancha. La disponibilidad suficiente de espectro radioeléctrico permite cubrir las áreas rurales con banda ancha móvil a precios razonables, lo que hace innecesarias las políticas de servicio universal para la telefonía y para la banda ancha, y aconseja sólo los subsidios directos a los abonados y en las zonas de alto coste.

En resumen, el estudio señala que, con gran probabilidad, los avances técnicos y de los mercados conducirán a la liberalización normativa del acceso de banda ancha y del servicio universal, aunque con excepciones. La terminación de red se moverá hacia el modelo B&K, con obligación de interconexión. Además, se mantendrá la regulación de la neutralidad de red en forma de exigencias de transparencia, no discriminación y calidad. Por último, la política de gestión del espectro radioeléctrico tenderá a restringirse a la concesión mediante subasta de derechos de propiedad y a su atribución para el uso sin licencia.

COMENTARIO

Por **Bernardo Lorenzo**, ingeniero superior de Telecomunicaciones por la ETSITM y expresidente de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones.

«La experiencia demuestra que una gran parte de las decisiones regulatorias que se adoptan en EE UU acaba aplicándose, más tarde o más temprano, en Europa».

«El énfasis en la inversión [en redes NGA] tiene como resultado una frontera de más desregulación, que incluye la reglamentación blanda, la inversión cooperativa y las vacaciones regulatorias».

Las políticas regulatorias del sector de las telecomunicaciones que se aplican en Estados Unidos y en la Unión Europea presentan distinciones notables, que afectan a buena parte de las áreas analizadas por Vogelsang: el monopolio de la terminación de red, el cuello de botella del acceso local, la neutralidad de red, la gestión del espectro radioeléctrico y el servicio universal. Por tanto, las conclusiones del estudio, más centrado en EE UU que en el Viejo Continente, podrían no ser extrapolables a la UE y, por tanto, a España. En particular, en lo tocante a la regulación de la finalización de red, en la Unión no se aplica el modelo B&K, entre otras razones porque las llamadas se facturan aquí al usuario que hace la llamada y no a quien la recibe, como es el caso de las comunicaciones móviles –y en el futuro, en otras redes– en EE UU. Esta divergencia sustancial hace improbable, a medio plazo, que se elimine la normativa sobre la terminación de red en los países de la UE.

Otra de las disparidades radica en la normativa legal que afecta al servicio mayorista de acceso de banda ancha. EE UU se basa en la «doctrina de las infraestructuras esenciales» (*essential facilities doctrine*), fundamentada en el derecho de la competencia. De acuerdo con esta teoría, en caso de concurrencia de dos o más redes de acceso, éste no se considera una «infraestructura esencial» y, por tanto, puede prescindirse de su regulación específica. Este planteamiento contrasta con el llamado «test de los tres criterios» de la UE, donde son necesarias tres circunstancias para que un mercado sea susceptible de reglamentación: elevadas barreras a la entrada, falta de propensión a la competencia e insuficiencia del derecho de la competencia. En consecuencia, mientras que en Estados Unidos se han eliminado las normas específicas para las NGA, en la UE sólo se pretende suavizarlas a fin de impulsar las inversiones en dichas redes. En lo que respecta a la neutralidad de red y a la gestión del espectro radioeléctrico, aunque persisten diferencias, cabría considerar que EE UU y la UE van en paralelo, con determinadas excepciones.

«La gestión del espectro mantendrá su posición clave y facilitará tanto el desarrollo del sector de las telecomunicaciones como su avance hacia la eliminación de la normativa sobre la terminación de red, el acceso local y el servicio universal».

Por último, Vogelsang aborda el concepto de servicio universal como una política regulatoria que pretende universalizar la cobertura de los servicios básicos, con un trato especial a los usuarios con bajos ingresos, y hace referencia a la Agenda Digital Europea como parte fundamental de esa política en la UE. Sin embargo, conviene distinguir entre el concepto de servicio universal –que se configura como un derecho de los ciudadanos a acceder a los servicios de telecomunicaciones que se consideran esenciales, independientemente de su ubicación, con una calidad determinada y a un precio asequible– y las políticas de apoyo a la extensión de las redes para alcanzar su cobertura completa. En este punto también parece haber diferencias entre EE UU y la UE que pueden llevar a regulaciones distintas.

«El alto grado de penetración del móvil en muchos países sin políticas específicas de servicio universal y la ubicuidad del acceso a las redes de telecomunicaciones interconectadas sugieren que la política de servicio universal puede llegar a abandonarse».

Un aspecto que no se trata en el artículo es la normativa de protección de los derechos de los usuarios, muy asentada en la UE, y que puede afectar de forma directa a otras áreas.

En resumen, Vogelsang se centra en EE UU y en menor medida en la Unión Europea. Dada la brecha normativa entre ambos territorios, las conclusiones de su estudio podrían no ser, en su totalidad, extrapolables a los países de la UE y, por tanto, a España. No obstante, conviene tener presente que la experiencia demuestra que una gran parte de las decisiones que sobre esta materia se adoptan en Estados Unidos acaban aplicándose, más tarde o más temprano, en Europa.

UNA ECONOMÍA GLOBAL MÁS FRAGMENTADA

- **Publicación:** «A Fragmenting Global Economy: A Weakened WTO, Mega-FTAs, and Murky Protectionism», *Discussion Paper Series 9761*, CEPR, diciembre de 2013.
- **Vinod K. Aggarwal** es profesor del Departamento de Ciencia Política en la Universidad de California en Berkeley. **Simon J. Evenett** es profesor de Comercio Internacional y Desarrollo Económico de la Universidad de St. Gallen y codirector del programa del CEPR sobre Comercio Internacional y Economía Regional.

LA IDEA

Resumen: El nuevo orden comercial es menos multilateral, y recurre más a acuerdos regionales de libre cambio y a formas veladas de proteccionismo.

La actual crisis ha consolidado una tendencia iniciada en los años 90 tras la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC): el ocaso del multilateralismo como mecanismo principal de integración. Desde entonces, las estancadas rondas globales de negociación (Doha) son sustituidas de manera gradual por procesos más atractivos para los Estados: los acuerdos bilaterales y las agrupaciones regionales en áreas cada vez más grandes. Por motivos económicos y estratégicos, Estados Unidos se fija cada día más en la Asociación Transpacífica (TPP, en sus siglas en inglés), impulsada por países de ambos lados del océano; en la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión entre EE UU y la Unión Europea (TTIP, en sus siglas inglesas); y en la Asociación Económica Integral Regional (RCEP), que une a los países miembros de la ASEAN (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático) con las grandes economías de la región (China, Japón, Corea, India, Australia y Nueva Zelanda).

Por otra parte, la crisis económica no ha reavivado las tradicionales medidas proteccionistas empleadas en los años 30 del siglo pasado –básicamente, aranceles y cierre de mercados–, pero sí ha provocado el renacimiento de formas menos transparentes de nacionalismo económico. Así, hay pruebas de que se ha incrementado en los últimos años el uso de estas estrategias de proteccionismo encubierto, como el apoyo a la compra de productos locales o las medidas que dificultan el acceso de los productores extranjeros a los mercados nacionales. En general, se justifican y defienden estas formas de proteccionismo por ser imprescindibles para impulsar una política industrial que, gracias a la experiencia de los países emergentes, está viviendo una nueva época dorada.

El resultado conjunto de estas fuerzas es claro: la consolidación de un régimen internacional del comercio más complejo y fragmentado, en el que las políticas que impulsan la apertura comercial y la integración han de ser acompañadas, cada vez con más frecuencia, de restricciones geográficas o sectoriales definidas por los intereses nacionales.

Los autores proponen cuatro explicaciones complementarias de este fenómeno:

- a) La percepción por parte de los países en desarrollo de que el resultado de la última ronda de negociaciones de la OMC (Uruguay) perjudicó sus intereses.

- b) La mejora del poder de negociación de los «países agraviados» en los foros internacionales, conseguida gracias a sus índices de crecimiento, que han sido, en las últimas décadas, muy superiores a las tasas de los desarrollados.

Las dos fuerzas descritas en a) y b) explicarían el *impasse* en las negociaciones de la Ronda de Doha.

- c) La adopción de posturas cada vez más favorables a la liberalización regional y selectiva –en parte como respuesta a esta parálisis– por parte de las grandes potencias del mundo rico, Estados Unidos y la Unión Europea. Tanto EE UU como la UE perciben que, en estos foros, pueden hacer valer mejor sus intereses gracias a la competencia entre pequeños países deseosos de vincularse a estas grandes potencias.
- d) El cuestionamiento de algunos de los principios sobre los que se asentaba el proceso de liberalización multilateral, espoleado por la creciente popularidad de la política industrial, ante la constatación del espectacular despegue de los países emergentes que la han usado de forma intensiva, en particular de China.

El hecho de que la política industrial implique utilizar medidas que chocan con los procesos de integración multilateral más ambiciosos ha restado atractivo a estos acuerdos a ojos de los gobiernos.

COMENTARIO

Por **José Fernández-Albertos**, investigador permanente del Instituto de Políticas y Bienes Públicos del Centro Superior de Investigaciones Científicas (CSIC).

«En vista del punto muerto en el que se encuentra la OMC, tanto Estados Unidos como la UE han acabado por creer que los macro-acuerdos [regionales] de libre comercio representan un vehículo más apropiado para defender sus intereses comerciales, al menos a corto y medio plazo».

¿Obligará la crisis a los gobiernos a abrazar de forma gradual el nacionalismo económico? Uno de los primeros temores tras el colapso financiero, a finales de la pasada década, fue que la nueva Gran Depresión reprodujera las respuestas políticas de la antigua: el proteccionismo y las políticas de empobrecimiento del vecino que contribuyeron a agravar y alargar la recesión (si bien –como señalan los propios Aggarwal y Evenett–, sus consecuencias adversas en aquel periodo hayan sido seguramente magnificadas).

Sin embargo, más de un lustro después del inicio del *crack*, no ha surgido nada parecido a las medidas defensivas de entreguerras. Los gobiernos nacionales están aún comprometidos con el libre comercio; los acuerdos internacionales sobre comercio e inversiones siguen plenamente vigentes, e, incluso, ha mermado el número de quejas que se someten al procedimiento de resolución de disputas de la OMC. Por cierto, resulta algo sorprendente que el propio texto reconozca este punto y lo interprete sólo como el resultado de un mayor temor de los posibles denunciantes a ser penalizados por sus propias políticas económicas defensivas.

¿Por qué no ha vuelto el antiguo proteccionismo? Las causas son múltiples, pero hay dos fundamentales: a) la existencia de un orden legal internacional (no disponible en la anterior Gran Depresión) que frena las tentaciones de los gobiernos y ofrece garantías sobre las políticas de los demás socios y b) la actual interpenetración del intercambio internacional, que aumenta de forma exponencial los costes del proteccionismo unilateral, pues aislarse hoy implica renunciar a las cadenas globales de producción. El orden económico mundial liberal es mucho más robusto de lo que algunos pensaban.

Lo que sí hemos presenciado es una intensificación de procesos, –en buena medida, previos a la recesión–, que la crisis tal vez ha contribuido a intensificar. En esencia, la liberalización comercial multilateral e indiscriminada se considera cada vez más problemática para las sociedades y economías nacionales. Especialmente en tiempos de dificultades, las políticas heterodoxas que los gobiernos consideran necesarias para combatir la contracción actual entran más en conflicto con determinadas condiciones impuestas por el orden liberal internacional. Cerrarse al intercambio global sería enormemente costoso, pero modular estos compromisos internacionales para garantizar un cierto margen de manobra a los gobiernos nacionales es una opción intermedia cada vez más atractiva.

«El rápido crecimiento de las grandes economías emergentes significa que ahora hay defensores poderosos de los intereses de la posición de los países en desarrollo en la OMC que no pueden ser influidos, marginados o ignorados con facilidad por sus miembros más ricos».

Una buena forma de entender esta transformación es a través del bien conocido «trilema de la gobernanza global» de Dani Rodrik, que defiende la incompatibilidad de la combinación sumiltánea de estos tres elementos: i) la integración internacional plena, ii) el Estado-nación como ámbito principal de toma de decisiones de política económica y iii) la democracia entendida como una cierta correspondencia entre las políticas adoptadas por los gobernantes y los deseos mayoritarios de la sociedad. Sólo dos de estos tres pueden coexistir. La implicación del «trilema» en la cuestión que nos ocupa es relativamente sencilla: un orden económico internacional que acota la capacidad de los gobiernos nacionales para responder

«Incluso si se frenara la tendencia hacia una mayor fragmentación, no está nada claro que la economía mundial volviera al punto álgido de 1995 en lo relativo al principio de no discriminación».

a las demandas de sus ciudadanos es intrínsecamente inestable, lo que genera presiones bien para restringir la democracia, bien para limitar los compromisos internacionales de los países. Por consiguiente, cabe entender el *revival* de la política industrial o la fragmentación del régimen internacional del comercio como respuestas naturales a las presiones que el «trilema» impone a los gobiernos.

El artículo no analiza otro de los cambios de paradigma de política económica, causados por la crisis, que está teniendo importantes repercusiones en el orden comercial internacional: la adopción de políticas monetarias no convencionales, con evidentes consecuencias internacionales, también para las economías de terceros países. Todo apunta a que, de generalizarse, esta tendencia fortalecerá el escepticismo de los gobiernos nacionales hacia las liberalizaciones comerciales del pasado –multilaterales, universales y sin salvaguardias– y contribuirá a configurar un régimen global más complejo y fragmentado, en la línea de lo apuntado por Aggarwal y Evenett.

1. POLÍTICA INDUSTRIAL SELECTIVA

- **Publicación:** «Industrial Policy For The Medium to Long-Term», *Working Paper Series* n.º 179, Universidad de Warwick (Reino Unido), enero de 2014. Disponible en <http://wrap.warwick.ac.uk/59353/>
- **Nick Crafts** es catedrático de Historia Económica de la Universidad de Warwick (Reino Unido) y director del CAGE (Centre For Competitive Advantage in The Global Economy). **Alan Hughes** es investigador sénior del CBR (Centre for Business Research) de la Universidad de Cambridge (Reino Unido).

LA IDEA

Resumen: Lo más adecuado es una estrategia que se limite a ciertas tecnologías y sectores, centrada en algunos de los estadios del proceso de producción.

Los grandes expertos en la evolución industrial y la economía de Reino Unido plantean cómo tendría que ser la política industrial del futuro, en un país que se caracterizó por su intervencionista política industrial, hasta los años 70, y por su radical desmantelamiento, en los 80. Argumentan que la política industrial es ahora más compleja, debido al rápido cambio técnico y a la capacidad de transformación y de innovación de esas tecnologías. Por otra parte, la existencia de economías de escala y la presencia de ganadores únicos en situaciones de competencia acrecientan la necesidad de una política industrial. Asimismo, los autores tienen en cuenta que, en el caso británico, el entorno institucional no favorece la innovación. La variedad de capitalismo de este país, al priorizar la financiación de las empresas en los mercados de capitales, acorta los horizontes temporales necesarios para garantizar la innovación y el desarrollo.

¿Cómo debe ser la política industrial del futuro? Dadas las incertidumbres, el carácter no lineal y los efectos inesperados de las nuevas tecnologías, parece más conveniente impulsar una estrategia limitada a ciertas tecnologías y sectores. Los autores insisten en la necesidad de superar los enfoques generalistas respecto a la política industrial para centrarse en instituciones intermedias capaces de coordinar acciones en varios campos (ciencia, tecnología e innovación) en colaboración con la empresa privada involucrada en el sector o tecnología en cuestión. Por último, la globalización y la aparición de las cadenas globales de producción recomiendan no centrarse en un sector específico, sino en uno de los estadios del proceso de producción, apostando además por los clústeres y aglomeraciones más prometedoras del país.

2. EL VALOR DE LA EDUCACIÓN FINANCIERA

- **Publicación:** «The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence», *Journal of Economic Literature*, vol. 52, N.º 1, pp. 5-44, 1 de marzo de 2014. Disponible en: http://filesserver.carloalberto.org/cerp/WP_134.pdf
- **Annamaria Lusardi** es catedrática de la Escuela de Negocios de la Universidad George Washington (EE UU). **Olivia S. Mitchell** es catedrática de Economía de Empresa y Políticas Públicas de la Wharton School de la Universidad de Pensilvania (EE UU).

LA IDEA

Resumen: La necesidad de educación financiera de los ciudadanos es evidente. Sin embargo, es indispensable que las políticas al respecto estén bien diseñadas.

Este artículo analiza la importancia que para la economía tiene la educación financiera de la población, revisando la investigación teórica y empírica especializada. El rol de este tipo de formación ha ganado importancia con los procesos de ampliación de los mercados financieros, de desintermediación financiera y de personalización de los planes de jubilación. En la primera parte, se explican los modelos que analizan la obtención de educación financiera como un patrón de adquisición de capital humano. Dado que este tipo de conocimiento tiene un coste, existe un nivel positivo óptimo de ignorancia financiera, que aumenta con la mayor dependencia de las personas respecto a programas de bienestar social. Sin embargo, de estos esquemas teóricos se deduce que una mayor educación financiera redundará en beneficios de bienestar para la gran mayoría de los individuos.

Según la literatura empírica centrada en su medición, la ignorancia financiera es elevada en países muy distintos. En general, los encuestados no consiguen responder bien a preguntas sobre inflación, y aún menos sobre diversificación de riesgos. Además, la mayoría de sujetos no son conscientes de su incultura en esta materia. Los autores ponen de manifiesto diferencias por edades y por géneros: los jóvenes y los mayores tienen menos conocimientos financieros, al igual que las mujeres, pero éstas se percatan mejor de su desconocimiento.

El impacto económico de esta realidad es significativo: a mayor ignorancia financiera, mayor probabilidad de ser víctima de una estafa, o de ahorrar poco y mal. El trabajo concluye planteando la complementariedad de las soluciones regulatorias y educativas. En cuanto a éstas últimas, deben estar bien diseñadas, es decir, creadas ex profeso para cada perfil de alumnado del que se trate, y no reducirse a unos breves cursillos estándar ni limitarse a cuestiones genéricas o superficiales.

3. LAS CIUDADES COMO MERCADOS DE TRABAJO

- **Publicación:** «Cities as Labor Markets», *Working Paper* n.º 2, Marron Institute on Cities and the Urban Environment, Universidad de Nueva York, febrero de 2014. Artículo descargable directamente en: <http://marroninstitute.nyu.edu/sites/default/files/%20Cities%20As%20Labor%20Markets.pdf>
- **Alain Bertaud** es investigador sénior en el Urbanization Project, liderado por Paul Romer, en la Escuela de Negocios de la Universidad de Nueva York (NYU-Stern Business School). Ha sido urbanista jefe en el Banco Mundial.

LA IDEA

Resumen: El dinamismo de las grandes ciudades depende de la salud de su mercado de trabajo, especialmente de su capacidad para ofrecer nuevos empleos.

La contribución fundamental de este *paper* es concebir las megalópolis, en esencia, como un mercado de trabajo, de lo que se derivan una serie de recomendaciones en materia de política urbana y de transporte. Está claro que una ciudad es algo más que un mero mercado de trabajo, pero –según el autor– es la expansión del empleo lo que permite la concentración en grandes aglomeraciones de habitantes con distintos niveles de renta que demandan el conjunto de bienes, servicios y oportunidades de ocio que suelen asociarse con los urbanitas.

Ciudades como Londres o San Francisco ofrecen la imagen más nítida de los desafíos fundamentales de las grandes urbes. Debido a su tamaño, atractivo y creación de empleo, contienen gigantescos y crecientes mercados de trabajo, y además atraen a nuevos residentes cada año. Sin embargo, debido a las rigideces en la oferta residencial, soportan precios de vivienda estratosféricos que, en gran medida, contrarrestan sus altos salarios. La congestión y el retraso en la inversión en infraestructuras también dificultan la captación de trabajadores que pudieran vivir más lejos de su centro de trabajo y lastran las poderosas economías de escala típicas de las grandes ciudades en una era posindustrial. La política pública, en este caso la municipal, debe favorecer esa aglutinación, que, además, incrementará la productividad agregada del país. En este sentido, es necesario crear mecanismos que permitan aumentar la oferta de mano de obra a fin de satisfacer la insaciable demanda de trabajadores de las ciudades. El abaratamiento del transporte y el fomento del acceso a la vivienda y a servicios públicos han de conformar los objetivos fundamentales de la política urbana. Por ejemplo, la moda de crear *smart cities* (ciudades inteligentes) con una variada oferta de ocio y bajos niveles de tráfico –que implica desplazar a los más pobres hacia la periferia– es totalmente contradictoria con un modelo que fomente la creación de empleos y el mercado de trabajo.

4. EN DEFENSA DEL UNO POR CIENTO

- **Publicación:** «In Defense of The One Percent», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 27, n.º 3, pp. 21-34, julio de 2013. Artículo descargable directamente en http://scholar.harvard.edu/files/mankiw/files/defending_the_one_percent.pdf
- **N. Gregory Mankiw** es catedrático y director del Departamento de Economía de la Universidad de Harvard.

LA IDEA

Resumen: La igualdad absoluta de ingresos no puede constituir un objetivo deseable, dado que la renta total no es fija, sino que depende de la productividad.

Este artículo analiza y rebate los argumentos que desde hace unos años aducen que el grado de asimetría de las rentas existente es inaceptable. Entre los argumentos estudiados por Mankiw destacan dos. El primero sostiene que las remuneraciones basadas en incentivos económicos son excesivas y no representan la contribución a la productividad de sus perceptores. La mayoría de quienes censuran el crecimiento de las disparidades registrado en países como Estados Unidos acepta que la posibilidad de obtener recursos adicionales en caso de esforzarse –y conseguir así ciertos logros para la sociedad– descarta la igualdad absoluta de ingresos como objetivo deseable, dado que la renta total no es fija, sino que depende de la productividad. Sin embargo, rechaza que ello justifique el crecimiento incesante de la brecha de ingresos, y alega que muchos de los individuos que ganan sumas excepcionales de dinero no aportan casi nada a la productividad. El segundo argumento afirma que la disparidad de rentas está asociada a una captura del proceso político por parte de los sectores más privilegiados.

Respecto al primero, Mankiw considera que las personas con un gran poder adquisitivo alcanzado mediante paquetes de alicientes económicos merecen, en muchos casos, cobrar estas cantidades, puesto que sí contribuyen en gran manera a la productividad, cosa que no harían sin la expectativa de ganar grandes sumas por medio de su trabajo. Como ejemplo, el autor cita a los grandes emprendedores de las tecnologías de la información y la comunicación, que experimentan un fenómeno parecido al de la *economía de las estrellas*: les cuesta poco realizar sucesivas versiones de sus innovaciones para mercados cada vez más globales, de la misma forma que las grandes estrellas del deporte pueden divulgar a bajo coste sus genialidades a todo el mundo. Respecto al segundo argumento, no es cierto –sostiene Mankiw– que los ricos sólo abracen un tipo de políticas públicas; y tampoco es verdad que la captura del proceso político constituya un riesgo, pues hay millonarios apoyando a todos los partidos.

ODLI, N.º 13, Abril 2014

1. ¿COMPENSA SER EMPRENDEDOR?

- Autores: **Ross Levine** y **Yona Rubinstein**.
- Comentario: **Esteban García-Canal**.

2. EL CONTAGIO DE LA PRODUCTIVIDAD

- Autores: **Alwyn Young**.
- Comentario: **Antonio Romero-Medina**.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. El retorno de la educación

- Autores: **Eric A. Hanushek**, **Guido Schwerdt**, **Simon Wiederhold** y **LugerWoessman**.

2. La importancia de los puntos de referencia

- Autores: **Eric J. Allen**, **Patricia M. Dechow**, **Devin G. Pope** y **George Wu**.

3. Economía del comportamiento en la energía

- Autores: **Daphne Geelen**, **Angèle Reinders** y **David Keyson**.

4. La paradoja de Solow recupera su lugar

- Autores: **Daron Acemoglu**, **David Autor**, **David Dorn**, **Gordon H. Hanson** y **Brendan Price**.

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**
- Comentario: **Óscar Calvo**.

2. EL TELETRABAJO FUNCIONA

- Autores: **Nicholas Bloom**, **James Liang**, **Johan Roberts** y **Zhichun Jenny Ying**.
- 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 Crespi-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

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 N.º 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 N.º 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, N.º 4, Julio 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, Nº. 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, Nº. 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 Rasse**, **Jan Mischke**, **Jaana Remes**, **Charles Roxburgh**, **Katy George**, **David O'Halloran** y **Sreenivas Ramaswamy**.
- Opinión y comentario: **Mauro Guillén**.

