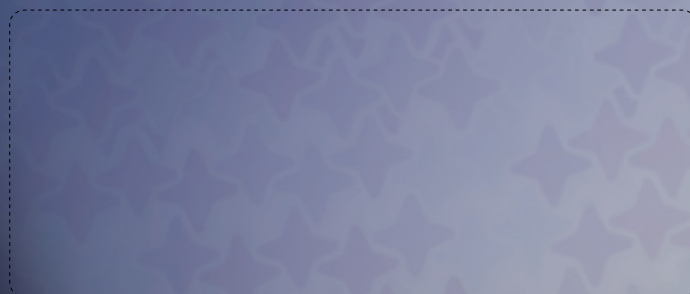




Observatorio de las Ideas

REVISTA DE IDEAS





Observatorio de las Ideas

REVISTA DE IDEAS

EJEMPLAR EDITADO PARA

Nº 16 - JULIO 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.observatorioidli.com
ISSN: 2339-8892
D. Legal B.3130-2014



Observatorio de las Ideas
REVISTA DE IDEAS

POLÍTICOS EN LOS CONSEJOS DE ADMINISTRACIÓN

ARTÍCULO ORIGINAL: Laura Fernández-Méndez, Esteban García-Canal y Mauro F. Guillén.
RESUMEN Y COMENTARIO: Vicente Cuñat.

SÍNTESIS: La presencia de políticos en los consejos de administración puede ser beneficiosa para la expansión internacional de las empresas españolas.

¿Por qué hay consejeros con perfil político en las empresas cotizadas españolas? Uno de los motivos es que facilitan los contactos y los conocimientos para la internacionalización de las empresas, en particular en aquellos países en los que se da una alta regulación junto con una gran influencia de la política en las decisiones económicas.

LA AUSTERIDAD, UN MAL REMEDIO PARA LA CRISIS

ARTÍCULO ORIGINAL: Anusha Chari y Peter Blair Henry.

RESUMEN Y COMENTARIO: Francesc Granell.

SÍNTESIS: La expansión fiscal facilita el retorno al crecimiento, salvo cuando el aumento del nivel de endeudamiento bloquea el acceso a nuevos créditos.

Para salir de la recesión, ¿conviene más las políticas de estímulo –que evitan un crecimiento de la deuda– o las expansivas? Un estudio modeliza este debate comparando las recomendaciones del FMI para varios países asiáticos durante su crisis de 1997-1998 con las que propuso a los países europeos en el epicentro de la de 2008-2009. Conclusión: no se sale de la depresión con políticas fiscales restrictivas.

| OTRAS IDEAS DE INTERÉS |

INCERTIDUMBRE Y ESTADÍSTICAS PÚBLICAS. Charles F. Manski.

Debe reconocerse abiertamente el margen de error de las principales cifras oficiales.

LA DIVERSIDAD CULTURAL, ÉTNICA Y LINGÜÍSTICA LASTRA LA ECONOMÍA. Klaus Desmet, Ignacio Ortuño-Ortín y Romain Wacziarg.

La heterogeneidad étnica y cultural conduce a peores resultados económicos.

LOS MOTORES DEL “MILAGRO AFRICANO”. Margaret McMillan y Kenneth Harttgen. El paso directo desde el sector agrícola al de servicios es el responsable principal.

UN NUEVO MODELO ENERGÉTICO PARA AMÉRICA LATINA. Walter Vergara, Paul Isbell, Ana Rios, José Ramón Gómez y Raúl Jiménez.

El reto es reordenar el sector más allá de los costes directos de generación.





Estimado amigo:

La presencia de políticos en los consejos de administración de las empresas cotizadas españolas se ha convertido en un asunto polémico. Observatorio de las Ideas ofrece en este número un estudio de tres investigadores españoles que sostiene que aquéllos son de utilidad para las empresas que aspiran a una internacionalización, sobre todo en los sectores sometidos a regulaciones en los países en cuestión.

El debate sobre austeridad o estímulo nos acompaña desde 2010. Una de las conclusiones del *paper* que analizamos –que compara las medidas recomendadas por el FMI a varios países asiáticos para superar la crisis de 1997-1998 con las recetas del Fondo contra la recesión de la que los países europeos empiezan a salir– es que la expansión fiscal funciona mejor para acelerar el regreso al crecimiento, salvo en las ocasiones en que el aumento del nivel de endeudamiento cercena las posibilidades de nuevos créditos, lo que obliga a implantar medidas de austeridad.

Asimismo, en nuestra selección de otras ideas interesantes, aportamos un ensayo acerca de la necesidad de sacar a la luz la incertidumbre de partida de algunas estadísticas públicas importantes; un análisis sobre la incidencia de la diversidad étnica y cultural en el desempeño económico; un artículo sobre las nuevas posibilidades africanas, que deben también interesar a los inversores españoles, y un estudio sobre la búsqueda de nuevos modelos energéticos para América Latina.

Espero haber despertado su interés. Con mis mejores saludos,

Andrés Ortega

Director

POLÍTICOS EN LOS CONSEJOS DE ADMINISTRACIÓN

- **Publicación:** «Political Connections and Organizational Growth: A Multilevel Analysis», manuscrito no publicado, descargable en el siguiente enlace: http://dee.uib.es/digitalAssets/264/264579_laurafernandez.pdf
- **Laura Fernández-Méndez** es estudiante de doctorado en la Universidad de Oviedo; **Esteban García-Canal** es catedrático de Administración de Empresas en la misma Universidad, y **Mauro F. Guillén** es catedrático de Administración de Empresas en la Wharton School de la Universidad de Pensilvania.

LA IDEA

Resumen: La presencia de políticos en los consejos de administración puede ser beneficiosa para la expansión internacional de las empresas españolas.

El artículo mide la influencia de la presencia de políticos en los consejos de administración de las empresas cotizadas españolas sobre el número de inversiones que realizan en el extranjero en un año determinado.

Metodológicamente el artículo es sencillo. Los autores han recogido información legal de las empresas cotizadas al respecto de los miembros de sus consejos y, posteriormente, han clasificado como políticos a aquéllos que han ostentado cargos políticos electos o de designación directa. En particular, consideran políticos a los presidentes y vicepresidentes de Gobierno, ministros, secretarios de Estado y miembros del Congreso o del Senado. Después analizan la conexión entre el porcentaje que éstos representan en la junta de administración y la probabilidad de que la compañía lleve a cabo nuevas inversiones en el extranjero.

El descubrimiento más amplio del artículo es que la presencia de políticos en los consejos está correlacionada con un aumento en las inversiones internacionales de las empresas. Es importante resaltar que la metodología utilizada identifica qué cambios se perciben en el número de inversiones realizadas por la compañía cuando varía el porcentaje de políticos en su máximo órgano de administración. Por tanto, aquellas firmas que no alteran los integrantes de su junta o la intensidad de la inversión en el extranjero (es decir, el número de proyectos o países financiados) no aparecen reflejadas en los resultados. Esto podría parecer una limitación, pero es, de hecho, una ventaja, dado que evita que ciertas características corporativas permanentes y difíciles de observar determinen simultáneamente la composición del consejo y su presencia internacional, sin que haya una relación causal entre ellas.

Este hallazgo es novedoso para el caso español, aunque en cierto modo previsible, debido a los numerosos datos relativos al impacto positivo en otros países de las conexiones políticas sobre muchas empresas. Sin embargo, también es cierto que esos indicios presentan resultados muy heterogéneos. La innovación de este artículo consiste en centrar el análisis en las inversiones internacionales. Esto permite a los autores estudiar en qué

casos es más importante esta repercusión para entender los canales de influencia de los políticos.

En concreto, plantean las siguientes hipótesis sobre la presencia de los políticos: a) su impacto debería ser más relevante cuando las empresas necesitan activos intangibles (conocimiento del país de destino, imagen de marca, entre otros), dado que ellos aportan una parte de estos últimos; b) su influencia tendría que ser mayor en industrias fuertemente reglamentadas, en las que la interacción con el organismo regulador es una parte importante de la estrategia empresarial; c) el efecto de sus contactos y conocimientos se supone más intenso cuando las empresas se expanden a países con una intervención gubernamental en los negocios más acusada; y d) cuando existen mayores similitudes entre el régimen legal del lugar de destino y el español. El artículo aporta datos que apoyan estas cuatro hipótesis.

La interpretación de los hallazgos es muy favorable a la presencia de políticos en los consejos. Según los autores, los resultados desagregados sugieren que es el conocimiento de quienes han tenido responsabilidades públicas –y no necesariamente sus conexiones nacionales– lo que da ventaja a las empresas. Por el contrario, sus conexiones directas con colegas de los países de destino de la expansión y la comprensión de la forma de hacer política en cada territorio pueden conformar algunos de los elementos que explicarían las repercusiones positivas de su pertenencia a las juntas directivas. Este ensayo es un paso más para entender los mecanismos por los que los políticos generan valor en las empresas, además de revelar su influencia.

COMENTARIO

Por **Vicente Cuñat**, doctor en Economía y profesor de Finanzas en la London School of Economics.

«Aunque hay evidencia empírica abundante de que las conexiones políticas pueden ser beneficiosas para las empresas, los resultados no son homogéneos».

«Las conexiones políticas en un consejo de administración inducen a las empresas a expandirse en el extranjero».

La presencia de políticos en los consejos de administración es un tema recurrente tanto en la literatura académica como en los medios de comunicación. Aunque hay numerosos datos empíricos que sugieren que sus conexiones pueden beneficiar a las empresas, estos no son homogéneos. Por ejemplo, los trabajos del economista Ray Fisman muestran que los vínculos con Suharto eran esenciales para hacer negocios en Indonesia, pero que, al mismo tiempo y contra lo que afirmaban algunas acusaciones, las empresas estadounidenses ligadas al exvicepresidente Dick Cheney no parecen obtener ninguna ventaja por ello. Además, ocasionalmente los canales y mecanismos por los que los políticos pueden generar valor siguen sin estar claros. Podemos sentir la tentación de atribuir los resultados a favoritismos y corruptelas, o de forma más general, a la presencia de élites extractoras, siguiendo las tesis de Acemoglu y Robinson, pero es difícil descartar que sean las habilidades y conocimientos adquiridos en el ejercicio de sus responsabilidades públicas lo que añade valor a las empresas.

La contribución sustancial del artículo no es, por tanto, señalar que los consejeros con un pasado político pueden ser beneficiosos, sino explorar la diversidad de su influencia y mostrar en qué situaciones proporcionan más provecho. El artículo propone investigar la heterogeneidad de los efectos y abrir la *caja negra* para ver los mecanismos relevantes.

«Ciertos tipos de empresas, que operan en industrias específicas y entornos internacionales determinados, se beneficiarán más que otros».

El objetivo del artículo, esto es, desentrañar los cauces por los que los políticos generan valor en las empresas, es muy pertinente. Sin embargo –aunque algunos resultados son reveladores, y las interpretaciones del artículo, intuitivas– es difícil descartar canales alternativos. Por ejemplo, una de las virtudes del estudio consiste en que, al concentrarse en inversiones internacionales, es menos probable que las ventajas provengan de conexiones nacionales. Esto podría servir para descartar que los efectos descubiertos provengan de la extracción de recursos a escala local. Sin embargo, desecharlo resulta más difícil de lo que parece. Si las compañías obtienen mayores beneficios *en casa* gracias a sus conexiones políticas, dispondrán de más capital para invertir en el extranjero, con el gran valor que aquél supone para las iniciativas internacionales en una coyuntura de restricciones financieras.

Es igualmente complicado excluir que haya otros motivos que determinen conjuntamente que un grupo de empresas sea más proclive a la inversión internacional y, al mismo tiempo, cuente con un mayor número de políticos en su consejo. Por ejemplo, si son las empresas más productivas las que exportan más y las que más recursos tienen para atraer a consejeros más prestigiosos, podríamos concluir erróneamente que son los consejeros quienes hacen que las empresas vendan más en el extranjero. Los autores intentan solucionar este problema reemplazando el número de políticos que efectivamente participan en los consejos por el número de ellos que puede predecirse a partir de la edad

«La influencia de los [consejeros] políticos es más intensa cuando las empresas penetran en países con más inestabilidad política y una legislación similar a la del Estado de origen».

de la empresa y de su presencia o no en Madrid. Sin embargo, es poco creíble que estos dos factores no repercutan en su productividad por canales ajenos a la influencia política.

Una última limitación del artículo es que su interpretación de los resultados asume implícitamente que la expansión internacional constituye una estrategia que genera beneficios para la empresa. Sin embargo, sabemos que la injerencia política fue crucial en la extensión de las cajas de ahorros españolas fuera de sus zonas de referencia (ver los trabajos de Illueca, Norden y Udell, entre otros), lo que, a su vez, constituyó uno de los factores que erosionaron sus cuentas de resultados y, finalmente, su solvencia.

En definitiva, el artículo proporciona resultados interesantes, que sugieren que los conocimientos de los políticos son ventajosos para la inversión internacional. Aun así, al abrir una *caja negra* aparecen nuevas cuestiones. Queda mucho trabajo por hacer para identificar los canales que producen dichos beneficios.

LA AUSTRERIDAD, UN MAL REMEDIO CONTRA LA CRISIS

- **Publicación:** «Two Tales of Adjustment: East Asian Lessons for European Growth», *Working Paper* n.º 19840, National Bureau of Economic Research (NBER), enero de 2014.
- **Anusha Chari** es profesor del Departamento de Economía de la Universidad de Carolina del Norte en Chapter Hill, y **Peter Blair Henry** enseña en la Escuela de Negocios Stern de la Universidad de Nueva York.

LA IDEA

Resumen: La expansión fiscal estimula el retorno al crecimiento salvo cuando el aumento del nivel de endeudamiento bloquea el acceso a nuevos créditos.

En los últimos años los expertos del Fondo Monetario Internacional (FMI) y los responsables políticos europeos se han visto envueltos en polémicas sobre si, de cara a salir de la crisis y estimular la economía y el empleo, es más conveniente seguir estrategias de austeridad presupuestaria o lanzarse a políticas expansivas.

En busca de conclusiones científicas al respecto, los autores han analizado, con una metodología basada en un amplio aparato estadístico y econométrico, el impacto que las distintas políticas recomendadas por el FMI han tenido en los países asiáticos atrapados en el núcleo de la crisis de 1997-1998 (Indonesia, Corea del Sur, Malasia y Tailandia) y en los países europeos más afectados por la crisis iniciada en 2008, los llamados GIIPS (Grecia, Irlanda, Italia, Portugal y España).

En el caso asiático, el Fondo empezó por aconsejar a las autoridades nacionales que emprendieran políticas de consolidación fiscal a fin de equilibrar sus cuentas exteriores y poder acceder así a la financiación del organismo internacional. Una vez firmados los respectivos memorandos de entendimiento, el propio FMI permitió una relajación de la consolidación fiscal autorizando márgenes de déficit presupuestario más elevados y dejando actuar a los estabilizadores automáticos.

En el caso europeo, el Fondo Monetario y las instituciones europeas exhortaron, en un principio, a los países implicados a lanzar un impulso fiscal, para acabar exigiendo, a partir de 2010, consolidación fiscal y austeridad, demandas que se plasmaron con máxima dureza en el Pacto Fiscal de marzo de 2011.

Tras estas dos recesiones, tanto los países asiáticos como los europeos experimentaron una contracción de sus respectivas economías, pero si en los países asiáticos se registró en seguida un crecimiento robusto –aunque menor que el anterior a la crisis–, en los europeos, el viraje brusco de una política de estímulo a otra de ajuste obstaculiza la recuperación y fomenta el crecimiento del desempleo.

Las dos crisis comparadas por los autores se producen en escenarios diferentes. La asiática aparece en unos países que antes de la recesión registraban un rápido crecimiento. Esta-

lló por sorpresa y embistió con una dureza y una severidad imprevistas, salvo para algunos que detectaron ciertos desequilibrios que presagiaban la posibilidad de un colapso del crecimiento: quiebras bancarias, hundimiento de mercados nacionales, insuficiencia del marco regulatorio, caída de los tipos cambiarios. Antes de la depresión, Malasia e Indonesia mantenían posiciones fiscales sólidas, pero no así Tailandia. Por ello, el FMI fue más duro con este último país en sus recomendaciones de consolidación de las finanzas públicas. En los otros casos de la región, lo más necesario fue reorientar recursos para recapitalizar los bancos. Como el impacto sobre el crecimiento de las medidas de ajuste fiscal impuestas por el FMI fue mucho más grave de lo inicialmente previsto por el propio organismo, éste aceptó flexibilizar el objetivo del déficit y permitió una política más acomodaticia que permitiera actuar a los estabilizadores automáticos.

En el caso de los países europeos periféricos, la crisis se manifestó de forma muy compleja e intensa, dado el contexto mundial en que se movía la economía mundial en 2008. En Asia se sustituyó pronto la política de ajuste duro por la tolerancia, mientras que en Europa, en vista del agravamiento del nivel de deuda, el ajuste fiscal dio paso –tras una etapa inicial de recomendación de políticas expansivas– a una persistente exhortación de la consolidación fiscal.

Lo que marca la diferencia entre ambos episodios es el margen de acción en el plano monetario. Los países asiáticos pudieron jugar con la depreciación de sus monedas, por mucho que perjudicara a las empresas, que no tenían ingresos en dólares pero debían amortizar créditos en dicha divisa. Por el contrario, los europeos no pudieron modificar el tipo de cambio ni desarrollar una política monetaria propia para luchar contra las dificultades.

Con estas orientaciones iniciales, los autores hacen un repaso de la evolución del desempleo, el consumo, la inversión, el ahorro, la balanza de pagos por cuenta corriente y otras magnitudes macroeconómicas utilizando el rico arsenal de datos del FMI, el Banco Mundial y otras fuentes. Ello les permite establecer comparaciones con objeto de demostrar que los gestores públicos deben actuar con gradualidad y recurrir a todas las políticas a su disposición para hacer frente a las recesiones.

COMENTARIO

Por **Francesc Granell**, catedrático de Organización Económica Internacional de la Universidad de Barcelona.

«Las políticas de austeridad no pueden sacar por sí solas a un país de la crisis, por lo que la flexibilidad seguida en Asia dio mejores resultados que la continencia impuesta a Europa».

«Las políticas de austeridad no han frenado el aumento del endeudamiento porque no han elevado suficientemente los ingresos públicos al no incrementar la riqueza gravable».

Los autores analizan la situación de los países asiáticos afectados por la crisis de 1997-1998 y la de la periferia europea en el epicentro de la mal llamada «crisis del Euro», iniciada en 2008, y comparan la forma en la que se han orientado las estrategias de salida en los dos grupos de naciones. Anusha Chari y Peter Blair Henry se centran fundamentalmente en el impacto de las políticas fiscales implantadas tras las recomendaciones del FMI y otros organismos internacionales respecto a una serie de magnitudes macroeconómicas.

Las correlaciones vistas entre la recuperación asiática y la realidad europea ponen de relieve la necesidad de impulsar las economías y rectificar las deficiencias de la Unión Monetaria construida por el Tratado de Maastricht. La economía mundial atraviesa un momento complicado, especialmente problemático para los países desarrollados que no acaban de encontrar la manera de recuperar niveles de crecimiento que permitan reducir suficientemente los elevados índices de desempleo detectados por la OCDE y la Organización Mundial del Trabajo.

Además, la opinión pública y los movimientos sociales de indignados –aupados por la comunicación a través de Internet– no aceptan un retroceso del Estado de bienestar. Se habituaron a un alto nivel de prestaciones en épocas cuyos ritmos de crecimiento facilitaron el aumento de las bases fiscales y el gasto público y, con ello, la disminución de los desequilibrios sociales y una mayor igualdad de oportunidades para las clases menos favorecidas.

Los gobiernos no se atreven a reducir el gasto público hasta niveles compatibles con el equilibrio fiscal por no perder votos en las elecciones. Dada la escasez de ingresos, los déficits públicos no acaban de recortarse, así que las administraciones públicas deben endeudarse más y más para hacer frente a sus gastos corrientes y de inversión. Cada vez dedican una porción mayor de sus presupuestos al pago de los intereses y a la amortización de la deuda, lo que reduce el porcentaje que pueden consagrar a gasto público en general y recapitalización bancaria, entre otros objetivos de interés general.

Esto es especialmente dramático en algunos países periféricos de la Eurozona, en los que el endeudamiento público acumulado y los costes de la nueva deuda –que deberían contraerse paulatinamente para hacer frente al gasto público– se han convertido en una pesadilla, por mucho que las medidas convencionales y no convencionales del Banco Central Europeo estén reduciendo el tipo de interés de colocación efectiva de los nuevos bonos emitidos para compensar el desfase entre ingresos y gastos.

En este contexto, el trabajo evalúa las dos grandes opciones enfrentadas disponibles en este momento para recuperar el crecimiento:

«Los organismos internacionales y la sabiduría económica convencional no acaban de convencerse de que la austeridad no basta para relanzar las economías en crisis».

«La crisis de algunos países de la zona euro ha puesto en evidencia que el diseño de la Unión Económica y Monetaria no actuó sobre las diferencias de productividad de los Estados miembros, lo que les obliga ahora a devaluaciones internas».

a) Políticas de austeridad que frenen el gasto público ajustándose a la realidad de los ingresos públicos potenciales, a partir de la convicción de que ello liberará recursos que el sector privado podrá convertir en inversiones, y propiciará la recuperación de la actividad económica.

b) Políticas expansivas que logren un crecimiento de la economía aprovechando los efectos multiplicadores del gasto público, en el convencimiento de que la mejora de las bases fiscales resultante no sólo compensará el incremento del gasto público, en el que se incurrirá de forma inevitable, sino que también aumentará la riqueza nacional.

En resumen, todo indica que las políticas de austeridad no son capaces por sí solas de sacar de la crisis a ningún país, por lo que la flexibilidad adoptada en Asia ha dado mejores resultados que la contención impuesta en Europa.

Sin embargo, un par de aspectos no reciben suficiente atención en este análisis: en primer lugar, el papel de locomotora que la enorme China ha jugado en la recuperación de sus vecinos asiáticos, que en Europa nadie ha desempeñado; en segundo lugar, la constatación de que una parte de la mejoría se debe a la depreciación de la moneda llevada a cabo por los países asiáticos sin provocar niveles insoportables de inflación. Los países de la Eurozona no pueden devaluar sus monedas, como tampoco ejecutar políticas monetarias diferenciadas y adaptadas a la situación de su ciclo económico específico. Así las cosas, cabría hablar de un mal diseño de la Unión Económica y Monetaria, pues no ha conseguido que la UE avance hacia una área monetaria óptima, con convergencias en productividad alcanzables por vías alternativas a unos recortes salariales y devaluaciones internas que sólo han conseguido reducir los niveles de producción y empleo en lugar de devolver la competitividad a los precios relativos.



1. INCERTIDUMBRE Y ESTADÍSTICAS OFICIALES

- **Publicación:** «Communicating Uncertainty in Official Economic Statistics», *Working Paper* n.º 20098, National Bureau of Economic Research (NBER), mayo de 2014.
- **Charles F. Manski** es catedrático de Economía de la Northwestern University (Chicago).

LA IDEA

Resumen: Se deben reconocer las incertidumbres que encierran las estimaciones de las principales magnitudes de la economía.

Los cálculos y predicciones sobre la evolución de la renta nacional, la inflación o el desempleo sirven de fundamento para tomar decisiones cruciales de política fiscal y monetaria. Charles Manski, uno de los principales economistas de EE UU, expone la necesidad de que se reconozcan explícitamente la incertidumbre y los márgenes de error en la evaluación y el pronóstico de las principales magnitudes de una economía y la urgencia de una mayor transparencia en su proceso de construcción y elaboración.

Por ejemplo, podrían darse a conocer los márgenes de error derivados del muestreo, los fallos de medición y los sesgos por «falta de respuesta» en los resultados estadísticos sobre índices de desempleo y su evolución, tasas de pobreza o consumo familiar. Según Manski, también se debería reconocer la existencia de incertidumbres transitorias en las estimaciones preliminares del PIB trimestral o anual o del gasto público que se ofrecen de forma periódica –recurriendo a varias interpolaciones–, y que son posteriormente revisadas cuando se completa la recopilación de datos o la ejecución del presupuesto. La experiencia reciente de varios países demuestra que algunas de estas actualizaciones pueden ser notables.

Finalmente, el autor arguye que se deben admitir también las incertidumbres conceptuales, derivadas, en algunos casos, de preguntas vagas («si el encuestado está buscando activamente trabajo», por ejemplo) que están, en parte, en el origen de la desastrosa tasa de desempleo de España. En otros casos, las ambigüedades conceptuales aparecen, por ejemplo, en la «desestacionalización» de cifras cuatrimestrales, que se anuncian como ajustes técnicos neutros, pero que esconden supuestos metodológicos discutibles. Incluso se están realizando para España previsiones aún más inciertas y con repercusiones muy graves, como la del «déficit fiscal entre Comunidades Autónomas» o la de la tendencia a largo plazo del PIB para medir el *output gap*, la diferencia entre el PIB potencial y el real, empleado para estimaciones de déficit estructural. Cálculos de este tipo pueden repercutir directamente sobre el bienestar de millones de personas.

2. LA DIVERSIDAD CULTURAL, ÉTNICA Y LINGÜÍSTICA LASTRA LA ECONOMÍA

- **Publicación:** «Culture, Ethnicity and Diversity», manuscrito no publicado, descargable en el siguiente enlace: <http://www.econ.upf.edu/docs/seminars/wacziarg.pdf>
- **Klaus Desmet** es profesor de Economía en la Universidad Complutense de Madrid y miembro del Economic Center for Policy Research (CEPR); **Ignacio Ortuño-Ortín** enseña en la misma universidad, y **Romain Wacziarg** es profesor de la UCLA y miembro del NBER y el CEPR.

LA IDEA

Resumen: La diversidad étnica y cultural tiene una relación directa con la recurrencia de conflictos y con un peor resultado económico.

Hay una amplia línea de investigación que asocia el grado de pluralidad cultural y étnica de una población con ciertas variables económicas y sociales como la existencia de conflictos violentos, el crecimiento o la provisión de bienes públicos. La base argumental está compuesta por la necesidad de colaborar para desarrollar proyectos colectivos y mercados y la comprobación de que la cooperación se ve favorecida por la homogeneidad lingüística, cultural y otras similares.

El supuesto implícito en esta literatura es que la heterogeneidad étnica o lingüística está vinculada con la disparidad en las preferencias de las personas sobre bienes públicos o privados, lo que los autores identifican con el término «cultura». Es decir, suele producirse una confusión entre las cuestiones étnicas y las culturales.

En realidad, podría ocurrir, en teoría, que una sociedad étnicamente diversa compartiera unos rasgos culturales; pero también que una sociedad homogénea en el primer aspecto presentara unas grandes diferencias en modos de vida, costumbres o arte, que podrían deberse, por ejemplo, al contraste entre campo y ciudad o a la existencia de grandes desigualdades de renta o riqueza. Esta reflexión parte del carácter endógeno de los gustos de los individuos, es decir, que los valores y rasgos culturales están influidos por el desarrollo económico y el entorno o la posición sociales.

Para deshacer este equívoco, los autores proponen utilizar una serie de nuevas medidas que separan las características étnico-lingüísticas de las particularidades relacionadas con la cultura o con las elecciones personales. Con ellas descubren, por ejemplo, que la coincidencia de la diversidad étnica y la cultural es lo que más relación tiene con la recurrencia de conflictos violentos y con un peor desempeño económico. Estos resultados pueden utilizarse para predecir y prevenir choques cruentos o guerras y para desarrollar mecanismos de cooperación económica y social.

3. LOS MOTORES DEL ‘MILAGRO AFRICANO’

- **Publicación:** «What is driving the ‘African Growth Miracle’», *Working Paper* n.º 20007, National Bureau of Economic Research (NBER), mayo de 2014.
- **Margaret McMillan** es profesora del Departamento de Economía de la Universidad Tufts de Massachusetts, y **Kenneth Harttgen** es investigador postdoctoral del Centro para el Desarrollo y la Cooperación del Instituto Federal de Tecnología de Suiza, en Zúrich.

LA IDEA

Resumen: El robusto crecimiento africano de los últimos años se debe a cambios estructurales directos del sector agrícola a los servicios.

Este *paper* analiza las causas del fuerte empuje africano de los últimos lustros. Argumenta que más que depender de un ciclo positivo en el crecimiento de precios de bienes agrícolas, minerales o materias primas, los países que crecen más en ese continente han protagonizado importantes episodios de cambio estructural. Según los autores, el trasvase de población activa de la agricultura a otros sectores ha sido una de las contribuciones fundamentales al aumento de la productividad en África.

Curiosamente, el declive del empleo en el sector agrícola no se ha visto acompañado de un incremento del empleo en el sector manufacturero, sino del sector servicios, lo que diferencia la experiencia africana de otras experiencias de desarrollo acelerado. En este sentido, los autores identifican ciertas fragilidades en este proceso, ya que raramente el sector servicios ha contribuido demasiado al impulso de la productividad agregada y de los niveles de vida del vecino continente.

Por una parte, los autores identifican la tendencia ascendente de los precios agrícolas y las materias primas como una oportunidad para seguir fortaleciendo sus sectores tradicionales y su productividad. Por otra, el crecimiento de los costes laborales en Asia podría mejorar las expectativas del sector manufacturero africano, especialmente en los sectores intensivos en mano de obra poco cualificada. El apreciable avance de la calidad democrática del continente quizá signifique también que las inversiones en educación e infraestructuras podrían acompañar al desarrollo manufacturero.

4. UN NUEVO MODELO ENERGÉTICO PARA AMÉRICA LATINA

- **Publicación:** «Societal Benefits From Renewable Energy in Latin America and The Caribbean», Banco Interamericano de Desarrollo (BID), enero de 2014, descargable en el enlace: <http://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/6034/Societal%20benefits%20TN-623.pdf;jsessionid=FA8C9C7919BC805489914006EB01E2CD?sequence=1>
- **Walter Vergara** es director de la División de Energía Sostenible y Cambio Climático del Banco Interamericano de Desarrollo (BID); **Paul Isbell** es socio sénior del Centro de Relaciones Transatlánticas de la Universidad John Hopkins; **Ana Rios** y **José Ramón Gómez** son investigadores seniors del Departamento de Desarrollo Sostenible del BID, y **Raúl Jiménez** es investigador sénior del Departamento de Infraestructuras y Medio Ambiente de la misma institución.

LA IDEA

Resumen: Las crecientes necesidades energéticas de América Latina plantean el reto de redefinir el modelo del sector e ir más allá de los costes directos de generación.

El BID estima que, para el año 2030, la región de América Latina y el Caribe casi habrá duplicado su capacidad de generación eléctrica, hasta alcanzar alrededor de 600 gigavatios (GW) de potencia instalada, con un coste aproximado cercano al medio billón de dólares. Factores como el crecimiento económico y demográfico, así como las mejoras significativas en calidad de vida explican esta notable demanda de nueva producción eléctrica. Sin duda, esto representa un gran reto pero, al mismo tiempo, una gran oportunidad a la hora de redefinir el modelo energético vigente para hacerlo compatible con los objetivos de la lucha contra el cambio climático.

En este rediseño estratégico del modelo futuro del sector, los autores abogan por un enfoque que no se base única y exclusivamente en los costes directos de inversión en nueva generación eléctrica, sino que también prevea el impacto económico y social asociado con el fomento y la promoción de tecnologías de energías renovables no tradicionales en la matriz de América Latina y el Caribe. Para ello, los autores realizan un análisis que tiene en cuenta los costes evitados en términos de emisiones de gases de efecto invernadero, así como las mejoras en el ámbito de la seguridad de suministro, en la medida que permiten sustituir parcialmente importaciones de carbón, gas natural o derivados del petróleo por otros recursos de carácter autóctono. Con este objetivo, comparan los combustibles fósiles y las renovables sobre la base del «costo normalizado» de la electricidad, que incluye el ciclo completo de vida útil de toda instalación.

Sólo a partir de una visión global que incluya todos los beneficios para la sociedad es posible diseñar la hoja de ruta hacia un nuevo modelo energético que responda a las crecientes necesidades de la región latinoamericana, abandonando la inercia de las presentes políticas y matrices energéticas intensivas en fuentes primarias de origen fósil.

Este trabajo amplía nuestra comprensión sobre la repercusión de los vínculos sociales en la actividad económica, en el sentido de que no sólo contribuyen a mitigar las asimetrías de información, sino que también pueden tener un carácter oportunista y por lo tanto producir ineficiencias.

ODLI. N.º 15, Junio 2014

1. LA NUEVA POLÍTICA DE LAS REDES SOCIALES

- Autores: **Ismael Peña-López, Mariluz Congosto y Pablo Aragón.**
- Comentario: **Manuel Cebrián.**

2. LA RECETA ESTADOUNIDENSE PARA RESUCITAR A LA INDUSTRIA

- Autores: **Oya Celasun, Gabriel Di Bella, Tim Mahedy y Chris Papageorgiou .**
- Comentario: **Jordi Catalán.**

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. El algoritmo es la nueva frontera

- Autores: **Hazekia Agwara, Philip Auerswald y Brian Higginbotham.**

2. La gran convergencia de género

- Autora: **Claudia Goldin.**

3. EE.UU. y la Eurozona, mercados laborales similares

- Autores: **Mai Dao, Prakash Loungani y Davide Furceri.**

4. El peligro de contratar a conocidos como proveedores

- Autores: **Ting Chen, Hagit Levy, Xiumin Martin y Ron Shalev.**

ODLI. N.º 14, Mayo 2014

1. ¿ADIÓS A LA POLÍTICA DE TELECOMUNICACIONES?

- Autor: **Ingo Vogelsang.**
- Comentario: **Bernardo Lorenzo.**

2. UNA ECONOMÍA GLOBAL MÁS FRAGMENTADA

- Autores: **Vinod K. Aggarwal y Simon J. Evenett.**
- Comentario: **José Fernández-Albertos.**

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. Política industrial selectiva

- Autores: **Nick Crafts y Alan Hughes.**

2. El valor de la educación financiera

- Autora: **Annamaria Lusardi.**

3. Las ciudades como mercados de trabajo

- Autor: **Alain Bertaud.**

4. En defensa del uno por ciento

- Autor: **Gregory Mankiw.**

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, N.º 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**.

