



EL DESARROLLO ADELGAZA LA ECONOMÍA SUMERGIDA

ARTÍCULO ORIGINAL: Rafael La Porta y Andrei Shleifer.

RESUMEN Y COMENTARIO: Iliana Reggio.

SÍNTESIS: En las economías en desarrollo, las empresas informales son radicalmente diferentes a las formales y, además, actúan en mundos bastante diferentes.

La actividad sumergida en los países más pobres –donde supone entre un 30% y un 40 % del total– se mueve en canales casi paralelos y se reduce con el desarrollo. Allí, la elevada informalidad se explica sobre todo por la falta de emprendedores capaces, mientras que en países como España está vinculada a factores impositivos, control fiscal, corrupción y calidad de las instituciones.

HACERLO BIEN EN LAS REDES SOCIALES INCREMENTA EL VALOR BURSÁTIL DE LA ACCIÓN

ARTÍCULO ORIGINAL: Sunghun Chung, Animesh Animesh, Kunsoo Han y Alain Pinsonneault.

RESUMEN Y COMENTARIO: Andrés Hervás Drane.

SÍNTESIS: La calidad de la actividad en las redes sociales, y no tanto su cantidad, es lo que contribuye a mejorar los resultados empresariales.

El aumento de la riqueza audiovisual de los mensajes de una empresa y la intensidad de su interacción con los consumidores en las redes sociales contribuyen de forma positiva a la consecución de rendimientos bursátiles extraordinarios, es decir, a una cotización superior a la esperable en virtud de los indicadores básicos del mercado.

| OTRAS IDEAS DE INTERÉS |

SUPERÁVITS EUROPEOS: ¿MISIÓN IMPOSIBLE? Barry Eichengreen y Ugo Panizza. La UE plantea el inalcanzable objetivo de superávits primarios importantes y sostenidos.

PAÍSES QUE NO SON PARA EMPRENDEDORES. James Liang, Hui Wang y Edward P. Lazear. En las sociedades envejecidas, los jóvenes carecen de la necesaria experiencia para montar nuevos negocios.

PEREZA INNOVADORA EN LA INDUSTRIA ENERGÉTICA. María Teresa Costa, Néstor Duch y José García Quevedo.

En España, el esfuerzo en I+D+i en el sector energético es inferior al de otras industrias.

EXCESO DE SOBRECUALIFICADOS. Peter Cappelli.

Es necesario lograr absorber la creciente oferta de individuos cualificados.



Estimado amigo:

Como primera idea de peso, recogemos «la visión de la economía dual», según la cual el desarrollo económico debilita la «informalidad» en las economías menos avanzadas, aunque de forma lenta. Además, si bien las empresas formales y los negocios no declarados conviven, lo cierto es que actúan en mundos relativamente separados, lo que constituye una información muy útil para navegar correctamente por las economías de África o de América Latina, aunque en España esa economía informal esté vinculada a otros factores.

El buen uso de las redes sociales, a las que el Observatorio de las Ideas presta una especial atención en razón de su creciente importancia, no concierne sólo a la sociedad o a la política, sino también a las empresas. De ahí la inclusión del *paper* que analizamos en segundo lugar –basado en la experiencia de 63 grandes compañías surcoreanas con Facebook– cuyas conclusiones deben interesar a cualquier emprendedor: el empleo de esa red influye en la cotización bursátil de las empresas, pero más en virtud de su calidad que de su cantidad.

Entre otros análisis de interés, recogemos, para empezar, el de Barry Eichengreen y Ugo Panizza, frecuentemente citado, quienes alertan de que a países endeudados como España les resultará prácticamente imposible acatar las normas que obligan a tener superávits primarios estructurales durante varios años. En segundo lugar, reseñamos cómo la necesidad de experiencia antes de lanzar negocios «envejece» a los emprendedores. Mostramos, después, el retraso de la industria energética en innovación con respecto a otros sectores productivos, que debería ser causa de preocupación en España. Por último, resumimos un estudio que sostiene, contra algunas ideas preconcebidas, que hay un exceso de cualificación en el mercado laboral que es necesario absorber.

Espero haber despertado su interés. Con mis mejores saludos,

Andrés Ortega

Director

EL DESARROLLO ADELGAZA LA ECONOMÍA SUMERGIDA

- **Publicación:** «Informality and Development», *Journal of Economic Perspectives*, 2014 28(3). Disponible en el siguiente enlace: <https://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/jep.28.3.109>.
- **Rafael La Porta** es profesor de Finanzas en la Tuck School of Business en Dartmouth, Hanover (New Hampshire, EE UU), y **Andrei Shleifer**, profesor de Economía en la Universidad de Harvard.

LA IDEA

Resumen: La actividad sumergida en los países más pobres –donde supone entre un 30 % y un 40 % del total– se mueve en un canal separado y dificulta el desarrollo, lo que parece apoyar el enfoque de la economía dual.

La Porta y Shleifer quieren arrojar luz sobre la controversia acerca del papel de la economía sumergida en el desarrollo de un país y proporcionan, para ello, una evidencia que permite confrontar tres enfoques diferentes sobre las actividades no declaradas.

La primera perspectiva, asociada a Hernando de Soto, considera que la informalidad se explica por las dificultades para acceder al sector formal: la regulación excesiva, las elevadas cargas impositivas y la corrupción, entre otros factores. Los negocios no declarados podrían salir a la superficie y generar crecimiento si se redujeran estos obstáculos. Por tanto, las políticas recomendadas consisten en abaratar los gastos y facilitar los trámites burocráticos que implica salir de la irregularidad.

La segunda visión considera al sector informal como parásito del formal. Las actividades sumergidas, que lo son para evitar impuestos y regulaciones, compiten deslealmente con las empresas formales y representan un obstáculo para el crecimiento económico. La estrategia que se propone es combatir las con mayores controles.

La tercera perspectiva es la llamada «visión de la economía dual», según la cual unas y otras empresas son radicalmente distintas. Las sumergidas son en general más pequeñas, menos productivas, fabrican bienes de menor calidad para clientes de bajos ingresos, emplean poco capital y son dirigidas por gerentes sin cualificación adecuada. Proveen el único medio de subsistencia a una parte de la población sin cualificación ni recursos. Según este enfoque, el desarrollo se asienta sobre las empresas formales, y es el que provoca la gradual disminución de la economía informal.

Los autores presentan evidencia de la enorme magnitud del sector no declarado, sobre todo en los países en desarrollo. Si bien contar con una medición fiable de su tamaño es difícil, las distintas opciones presentadas brindan una panorámica sólida. La economía sumergida en los países más pobres representa entre el 30 % y 40 % de la actividad total. Incluso en los países más ricos, las estimaciones rondan entre el 15 % y el 20 %. Estos números también reflejan la relación inversa entre el PIB per cápita y el volumen del negocio informal. Utilizando encuestas realizadas a empresarios, datos de organismos

internacionales y experimentos realizados en distintos países, los autores nos ofrecen una imagen clara de la actividad informal en los países en desarrollo contrastando las distintas visiones sobre ella. La caracterización resultante es, en términos generales, compatible con «la visión de la economía dual».

Vayamos por partes. La visión de De Soto no es consistente con los datos obtenidos en la investigación. En primer lugar, según las encuestas del Banco Mundial, el mayor obstáculo mencionado por los directivos es la falta de acceso al crédito. La regulación, el sistema legal o la obtención de permisos aparecen como inconvenientes relativamente menores para las empresas sumergidas. En segundo lugar, éstas son generalmente pequeñas, emplean dinero en efectivo, su productividad es menor y sus gestores tienen menos cualificación: sólo el 7% de ellos cuentan con educación universitaria, frente al 76% del resto de negocios. Por último, los estudios llevados a cabo en varios países en desarrollo muestran que la disminución de los costes de inscripción en los registros tiene un escaso efecto en la reducción de la informalidad.

Tampoco la «visión parasitaria» encaja con los hallazgos de los autores. La principal evidencia en contra proviene de estas mismas encuestas a empresarios. Los negocios formales no ven la competencia de las actividades no declaradas como una amenaza relevante. Además, la productividad de estas últimas es demasiado baja como para que puedan sobrevivir en la plena legalidad.

En cambio, la evidencia aportada en el artículo es coherente con «la visión dual de la economía», según la cual las actividades sumergidas son esencialmente diferentes a las otras, y ambas actúan en mundos –relativamente– paralelos. La informalidad disminuirá lentamente con el desarrollo, aunque es posible debilitarla con medidas de política económica. Dado que el principal problema es la falta de emprendedores capaces de dirigir negocios productivos, la recomendación es conseguir una mayor oferta de empresarios cualificados.

COMENTARIO

Por **Iliana Reggio**, profesora de Economía en la Universidad Carlos III de Madrid.

«No podemos asimilar el caso español a los países en desarrollo».

«Las empresas no declaradas permanecen sumergidas, contratan trabajadores [a quienes pagan] en efectivo, compran y venden en efectivo, son extremadamente improductivas y es improbable que se beneficien de pasarse a la formalidad».

El papel de la actividad sumergida en el desarrollo de un país sigue siendo un tema controvertido entre los economistas. Una consecuencia inmediata de la falta de consenso es la ausencia de una recomendación clara de política respecto a cómo enfrentarse a esta realidad. Como se explica en el artículo de La Porta y Shleifer, cada enfoque sobre el fenómeno aconseja acciones muy distintas. Por lo tanto, caracterizarlo es fundamental para saber qué medidas son las más adecuadas para reducirlo. El artículo nos ayuda a conocer el sector, sobre todo en los países en desarrollo, y «la visión de la economía dual» resulta ser la más consistente con la evidencia presentada. Sin embargo, aunque los autores apoyan la idea de que el desarrollo provoca la disminución paulatina de los negocios sumergidos, la evidencia aportada no permite verificar la existencia de una relación causal entre desarrollo e informalidad.

Las economías más avanzadas muestran, en general, menores niveles de informalidad. Es un hecho claro. Sin embargo, no parece que su importancia relativa sea la diferencia básica entre los países desarrollados y los menos avanzados, en este aspecto. Se detectan distinciones más relevantes: características fundamentales que no aparecen en las actividades no declaradas de ambos universos; de ahí que las recomendaciones de política no puedan ser las mismas. En concreto, un rasgo esencial no compartido es la separación real entre economía informal y formal. Esta segregación no parece verificarse en los países desarrollados, donde la mayor parte de las empresas informales están integradas en la economía formal pero no declaran a las autoridades fiscales la totalidad de su actividad o trabajadores. Además, en las economías avanzadas no se presenta, en general, uno de los problemas cruciales en el mundo en desarrollo: la falta de protección de los trabajadores informales.

Asimismo, esta diferencia puede verse como un problema adicional en los países desarrollados, ya que el crecimiento de la economía irregular implica una reducción de ingresos pero no de gastos: disminuye la recaudación debido a la menor declaración de impuestos sin que desciendan de forma similar los costes por prestaciones.

La correlación negativa entre economía sumergida y desarrollo convive en los datos con una notable heterogeneidad en términos de informalidad en los países avanzados. Un importante factor explicativo de esta diversidad, como era de esperar, es el nivel impositivo, además de la calidad institucional y la corrupción.

En el caso de España, las estimaciones en 2012 cuantifican la economía no declarada en el 19,2% del PIB, cifra similar a la de Italia y Portugal, y muy superior a la de países de su entorno como Francia (10,8%) o Reino Unido (10,1%). En cualquier caso, para asignar los recursos destinados a reducir su volumen de manera eficiente, es fundamental conocer también quiénes se dedican a este sector y qué tipo de actividades se realizan en él. La evidencia de la que disponemos apunta a que no podemos asimilar el caso español a los países en desarrollo y de-

«La evidencia respalda la predicción de que la informalidad decrece, aunque lentamente, con el desarrollo».

«El mensaje de política económica para reducir la economía sumergida es aumentar, a través de la inmigración o la educación y la formación, la oferta de empresarios cualificados».

nota que la mayor incidencia de la informalidad en nuestro país está vinculada a los niveles impositivos, la eficacia del control fiscal, la corrupción y la calidad de las instituciones.

En resumen, La Porta y Shleifer brindan un análisis meticuloso de la economía sumergida más aplicable a los países en desarrollo. Dadas las diferencias fundamentales entre economías desarrolladas y en desarrollo, las conclusiones del artículo no parecen totalmente extrapolables a países como España.

HACERLO BIEN EN LAS REDES SOCIALES INCREMENTA EL VALOR BURSÁTIL DE LA ACCIÓN

- **Publicación:** «Firms' Social Media Efforts, Consumer Behavior, and Firm Performance: Evidence from Facebook», manuscrito no publicado, descargable en el siguiente enlace: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2448510.
- **Sunghun Chung** es investigador postdoctoral; **Animesh Animesh** y **Kunsoo Han**, profesores titulares de Administración de Empresas, y **Alain Pinsonneault**, catedrático de Administración de Empresas, todos ellos de la Universidad McGill (Montreal, Canadá).

LA IDEA

Resumen: La calidad de las acciones en las redes sociales, y no tanto su cantidad, puede contribuir a mejorar los resultados empresariales.

El *paper* analiza el impacto de la actividad desarrollada en las redes sociales por las compañías sobre su cotización bursátil. Los autores han recogido los datos de las acciones realizadas en Facebook por 63 de las mayores empresas de Corea del Sur –según su capitalización bursátil– entre 2010 y 2012. Después, los han contrastado con la información pública sobre su situación financiera y con el tráfico generado por los consumidores en sus páginas web. Esta investigación revela que hay una correlación positiva entre el comportamiento de una empresa en Facebook y una cotización superior a la sugerida por los fundamentos del mercado.

Los investigadores de McGill utilizan tres dimensiones para evaluar la actividad en esta red social: intensidad, riqueza e interactividad. La primera calcula el volumen de mensajes corporativos y puede entenderse como una medida de «cantidad». La segunda determina la proporción de publicaciones con contenido audiovisual –sonido, imágenes o vídeo– frente a las que contienen exclusivamente texto. La tercera estima el porcentaje de interacciones de la compañía que responden a su vez a mensajes o comentarios de consumidores. Las dos últimas pueden entenderse como expresión de «calidad».

El análisis de los datos –incluida la información financiera públicamente disponible y con métodos de valoración estandarizados– revela que hay una correlación positiva entre la actividad de las empresas en Facebook y la consecución de un rendimiento bursátil superior al sugerido por los fundamentos del mercado. El descubrimiento más interesante es quizás que esta correspondencia depende de la calidad de la actividad y no tanto de su cantidad, lo que tiene implicaciones relevantes para las estrategias en las redes sociales de las empresas, que deberían enriquecer sus mensajes, dando prioridad a los formatos audiovisuales, y reforzar la interacción con los consumidores, respondiendo activamente a sus mensajes y comentarios.

Los autores incorporan también al análisis la actividad de los consumidores con respecto a cada empresa, pues ellos constituirían el eslabón intermedio entre el dinamismo de

la empresa en Facebook y su rendimiento en el mercado. De un lado, consideran la participación de los clientes en la red social y la calibran en función del número de mensajes, comentarios y clics en el botón «me gusta» que recibe cada compañía. De otro, registran el número de visitantes, páginas mostradas y duración de las visitas que recibe la página web de cada empresa (fuera de Facebook) como una medida de la atención de los posibles compradores.

Plantean, asimismo, que un mayor dinamismo corporativo incrementa la participación y la atención de los consumidores, lo que, a su vez, tiene un impacto positivo sobre el rendimiento bursátil de la empresa. El análisis estadístico valida esta hipótesis, al identificar una correlación positiva entre estos factores. Es destacable también que la actividad de los posibles compradores en Facebook y su atención a la página web de la compañía constituyen magnitudes directamente proporcionales. Los autores sugieren que puede deberse a la propia naturaleza de las redes sociales, que multiplicaría el efecto logrado por las iniciativas corporativas (sobre todo, de su interactividad) y amplificaría sus mensajes hasta hacerlos llegar no sólo a los usuarios que la siguen e interactúan directamente con ella, sino también a algunos de sus contactos. Aunque no se observan los mecanismos precisos que permiten a un negocio rentabilizar su actividad en Facebook, la conclusión de este *paper* sugiere que se basan en un mayor interés de los consumidores por sus productos.

COMENTARIO

Por **Andrés Hervás Drane**, profesor titular de Administración de Empresas en la Cass Business School de la City University de Londres.

«El estudio confirma que las redes sociales no pueden entenderse como una extensión de otros canales tradicionales en los que la compañía controla el mensaje».

«La actividad de la empresa en las redes sociales puede afectar a sus ventas, al influir en el conocimiento, la predisposición, la percepción, las decisiones de compra y la fidelidad a la marca de los consumidores».

La presencia masiva de los consumidores en las redes sociales ha llevado a las empresas a desarrollar estrategias de comunicación –específicas para este nuevo canal– cuya efectividad y rentabilidad es una cuestión de evidente actualidad. Este artículo contribuye al debate analizando su impacto en la cotización bursátil. La contribución es novedosa, por estudiar las diferentes dimensiones que componen la actividad corporativa dentro de Facebook y su impacto fuera de él; y significativa, por el ingente volumen de datos que los autores han recogido y procesado para llevarla a cabo.

El ejercicio es ambicioso e innovador, lo que aconseja cautela con respecto a sus resultados. Conviene mencionar, sin embargo, que los autores realizan un análisis econométrico cuidadoso, reproduciendo sus resultados con mecanismos de estimación alternativos y mediciones diferentes de las variables. El análisis es riguroso y sus conclusiones son compatibles con las tendencias observadas en el sector. A pesar de proceder de una muestra de grandes empresas de un solo país, su alcance potencial merece ser tenido en cuenta.

Una primera implicación es que la participación en las redes sociales es un factor relevante para predecir el éxito económico de una compañía en el mercado. Es decir, la explotación efectiva de estos nuevos canales constituye una ventaja competitiva, tal como se refleja en la cotización. Los inversores que tengan en cuenta esta información a la hora de tomar sus decisiones obtendrán mayores rendimientos que los demás. Es prudente suponer que algunos, suficientemente sofisticados, ya la están utilizando; y que, en adelante, aumentará la presión de los accionistas para obtener métricas de la actuación corporativa en las redes sociales, lo que puede generar una oportunidad de negocio para intermediarios que recaben y comercialicen estos datos.

Otra consecuencia del artículo es que la estrategia en las redes sociales debería estar orientada a la calidad, entendida como riqueza audiovisual e interacción con los consumidores, y no a la cantidad o volumen de actividad. Los formatos audiovisuales facilitan el procesamiento de la información por parte de los consumidores y su mayor efectividad es congruente con los patrones de navegación que éstos muestran. El resultado más interesante es el concerniente a la interacción con los consumidores, que –interpretado en sentido amplio– confirma que estos nuevos medios no pueden entenderse como una extensión de otros canales tradicionales en los que la empresa controla el mensaje.

¿Cómo incorporar estas consideraciones a la estrategia de comunicación corporativa? El punto de partida debería ser gestionar de forma profesionalizada las redes sociales y establecer objetivos basados en los parámetros mencionados. El reto principal –y el factor diferencial de este nuevo canal– será administrar de forma óptima la interacción con los potenciales clientes. Cuando los propios consumidores participan en el mensaje de la empresa, ésta debe maximizar el número de

«Distinguimos entre intensidad, riqueza e interactividad –las tres dimensiones de la actividad en las redes sociales– y examinamos la relación entre ellas y el rendimiento de la empresa en el mercado de valores».

«Nuestros resultados sugieren que una estrategia enfocada en la riqueza y la interactividad es más rentable que otra centrada en el volumen de acciones [en las redes sociales]».

usuarios que tienen una percepción positiva de la compañía en cuestión –porque pueden convertirse en embajadores y difundir los contenidos compartiéndolos con otros– y minimizar el número de ellos que la valoran negativamente, pues tendrá el efecto contrario.

Un ejemplo ilustrativo son los mecanismos diseñados por algunos negocios tanto para anticiparse como para responder a las opiniones publicadas sobre sus productos. A los seguidores con una predisposición favorable les ofrecen una muestra gratuita con el objetivo de que expresen su opinión, por ejemplo a través del programa Vine de Amazon. A los consumidores que emiten una opinión negativa de la mercancía o servicio les contestan a través de los mismos canales para mermar su impacto. Estas prácticas se han extendido en países como Estados Unidos y Corea del Sur, pero son aún incipientes en España. El artículo sugiere que los negocios que están liderando la implantación de estas estrategias han acertado y se beneficiarán de ello.

1. SUPERÁVITS: ¿MISIÓN IMPOSIBLE?

- **Publicación:** «A Surplus of Ambition: Can Europe Rely on Large Primary Surpluses to Solve its Debt Problem?», *NBER Working Paper 201316*, julio de 2014.
- **Barry Eichengreen** es catedrático de Economía y Ciencia Política de la Universidad de Berkeley-California, y **Ugo Panizza**, catedrático de Economía Internacional del Graduate Institute de Ginebra.

LA IDEA

Resumen: La Unión Europea está pidiendo un imposible al exigir a sus Estados miembros superávits primarios importantes y sostenidos.

Éste es uno de los artículos más comentados en referencia a la salida de la crisis del euro. Los objetivos de la UE de reducción de los niveles de deuda pública hasta el 60 % del PIB requieren varios años de superávits primarios estructurales –diferencia positiva entre ingresos y gastos públicos, ajustada por el ciclo económico, una vez descontado el pago de intereses como gasto–. En los países más afectados, como España, Italia o Grecia, deberían situarse cerca del 5 % anual del PIB –o incluso por encima– y mantenerse así durante al menos 10 años.

Para evaluar si es plausible sostener ese esfuerzo durante un período tan continuado, los autores analizan la historia reciente de la política fiscal de varios países desarrollados y emergentes. La comparativa demuestra que empeños de tal magnitud son sumamente infrecuentes. Si se emplea una definición más laxa de la consolidación fiscal se encuentran más casos, pero siempre responden a circunstancias muy especiales: la situación de la deuda pública es crítica, la economía crece rápido, el ahorro doméstico es elevado, y el gobierno tiene mayorías claras en ambas cámaras o existe una coalición gubernamental muy amplia en los países con sistemas electorales proporcionales. La Unión Europea quizá esté planteando un objetivo imposible.

2. PAÍSES QUE NO SON PARA EMPRENDEDORES

- **Publicación:** «Demographics and Entrepreneurship», *NBER Working Paper 20506*, septiembre de 2014.
- **James Liang** y **Hui Wang** son profesores en la Escuela de Negocios Guanghai de la Universidad de Pekín, y **Edward P. Lazear**, catedrático de Economía de la Escuela de Negocios de la Universidad de Stanford.

LA IDEA

Resumen: Los jóvenes necesitan trabajar y asumir mayores responsabilidades de gestión para poder lanzar en un futuro sus negocios con éxito.

El envejecimiento de las sociedades avanzadas podría estar deprimiendo muy significativamente su capacidad para emprender e innovar. Los autores analizan datos del Global Entrepreneurship Monitor e intentan probar que estos países tienen un menor número de emprendedores. Lejos de hacer un canto a la juventud y al emprendedor joven recién salido de la universidad, sacan a la luz los resultados de varios estudios que demuestran que: a) una gran parte de quienes lanzan nuevos proyectos tienen una importante experiencia previa en el sector, y b) la capacidad emprendedora tiene su pico hacia los cuarenta años, cuando los individuos tienen una combinación de vitalidad y conocimiento práctico que hace posible poner en funcionamiento aventuras empresariales con alguna probabilidad de éxito.

Es patente que en países como Japón, Italia o España la clase dirigente tiene una edad bastante avanzada, lo que impide a ejecutivos más jóvenes adquirir experiencia, conocimiento específico del sector y mejorar su red de contactos, lo que, a la larga, mina sus probabilidades de éxito en una eventual aventura empresarial. En sociedades envejecidas, las nuevas generaciones tienen pocas posibilidades de aprender trabajando.

Invertir masivamente en I+D no será suficiente para que florezca la innovación. Tampoco servirá cambiar radicalmente los sistemas educativos para fomentar la capacidad emprendedora entre los chicos y chicas. Éstos necesitan trabajar y conseguir progresivamente mayores responsabilidades de gestión para poder lanzar en un futuro sus negocios con alguna garantía de éxito.

3. PEREZA INNOVADORA EN LA INDUSTRIA ENERGÉTICA

- **Publicación:** «R&D Drivers and Obstacles to Innovation in The Energy Industry», *Energy Economics*, noviembre de 2014.
- **María Teresa Costa** es catedrática de Economía y directora de la Cátedra de Sostenibilidad Energética de la Universidad de Barcelona; **Néstor Duch**, investigador sénior del *Institute for Prospective Technological Studies* de la Comisión Europea, y **José García Quevedo**, profesor de la Universidad de Barcelona e investigador sénior del Institut d’Economia de Barcelona.

LA IDEA

Resumen: En España, el nivel de innovación en la industria energética está por debajo de la media del resto de sectores productivos.

Pese a que la innovación es esencial para afrontar los retos a los que se enfrentan las políticas de energía, sostenibilidad y competitividad, estadísticas recientes indican que el gasto en I+D+i en el sector energético es relativamente reducido. En este contexto, los autores examinan los factores explicativos de la inversión en I+D+i de las empresas de esta industria. En particular, analizan si los objetivos de las compañías en sus actividades innovadoras influyen en el esfuerzo en I+D+i.

Para el periodo 2003-2010 en España, trabajan a partir del análisis de las pautas de comportamiento de las energéticas en comparación con el resto de manufactureras. Los resultados confirman, en primer lugar, el menor esfuerzo comparativo, en I+D+i, de las primeras. Asimismo, según apuntan investigaciones recientes para EE UU y para los países europeos, se detecta una cierta tendencia a la baja en el gasto en I+D+i, con la excepción de las empresas de reciente constitución, que lo ven como un factor diferenciador con potencial de otorgarles ventajas competitivas.

Por lo que respecta a los objetivos, las energéticas mencionan la innovación de procesos, objetivos medioambientales y de cumplimiento de requisitos normativos como los más relevantes. Sorprende la escasa relevancia que otorgan a la de producto, por contraste con las otras manufactureras. Menos asombroso, pero no por ello menos relevante, es la relación directa y significativa entre la obtención de ayudas públicas y el impulso dado a las actividades de I+D+i.

4. EXCESO DE SOBRECUALIFICADOS

- **Publicación:** «Skill Gaps, Skill Shortages and Skill Mismatches: Evidence From The US», *NBER Working Paper 20382*, agosto de 2014.
- **Peter Cappelli** es catedrático de la Escuela Wharton de Negocios de la Universidad de Pensilvania en Filadelfia (EE UU).

LA IDEA

Resumen: La política pública debería centrarse en promover una demanda de trabajo que pudiera absorber la creciente oferta de individuos cualificados.

Un diagnóstico extendido entre las clases dirigentes es que la atonía del mercado de trabajo, el desempleo y la creciente desigualdad responden, en gran parte, a los desequilibrios existentes entre las necesidades del sector privado –transformado por la globalización y las nuevas tecnologías– y la capacitación de la población activa. De ser cierto, se requerirían grandes inversiones en formación y educación para ajustar la oferta de trabajo a la nueva demanda, lo que podría prolongarse durante décadas. Sin embargo, para Peter Cappelli, catedrático de Gestión de Empresas y director de un centro de investigación en recursos humanos en la Escuela de Negocios Wharton, la evidencia empírica está lejos de corroborar esta idea. Más bien, es la demanda de trabajo la que parece deficiente.

Primero, todos los estudios apuntan de forma masiva a que la fuerza laboral de los países desarrollados está, en general, «sobrecualificada» en EE UU, España y otros países europeos. Segundo, otros estudios señalan que no escasean los empleados cualificados en las empresas de alta tecnología, mientras que varios sectores de baja exigencia formativa tienen problemas para encontrar mano de obra. Tercero, las pérdidas de empleo asociadas a la Gran Recesión no se concentran en sectores determinados, sino que han sido universales, lo que sugiere que el ajuste es más cíclico que estructural. Finalmente, el salario relativo de los profesionales altamente cualificados no ha aumentado significativamente en las últimas décadas, con respecto a otros. Por contra, la demanda de fuerza laboral universitaria podría estar contrayéndose. La política pública debería centrarse, primero y por encima de todo, en lograr un crecimiento del empleo y, después, en promover transformaciones de la demanda de trabajo para que pueda absorber la cada vez mayor oferta de individuos cualificados.

ODLI. N.º 19, Octubre 2014

1. DECIDIR EN CONTEXTOS DE «PROFUNDA INCERTIDUMBRE»

- Autores: Nidhi Kalra, Stephane Hallegatte, Robert Lempert, Casey Brown, Adrian Fozzard, Stuart Gill y Ankur Shah.
- Comentario: María Cubel y Santiago Sánchez-Pagés.

2. UNA INMENSA Y COMPLEJA INVERSIÓN EN ENERGÍA

- Autor: Agencia Internacional de la Energía (AIE).
- Comentario: Joan Batalla.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. Individuos como «nodos» de las redes sociales

- Autores: Abhijit V. Banerjee, Esther Duflo, Arun G. Chandrasekhar y Matthew O. Jackson.

2. Los consumidores ganan al comprar «online».

- Autores: Néstor Duch-Brown y Bertin Martens.

3. Las recesiones «fabrican» futuros delincuentes

- Autores: Brian Bell, Anna Bindler y Steve Machin.

4. Tabaco e individualismo

- Autores: John C. Lang, Daniel M. Abrams y Hans De Sterck.

ODLI. N.º 18, Septiembre 2014

1. LOS RICOS QUE NO LLEGAN A FIN DE MES

- Autores: Greg Kaplan, Giovanni L. Violante y Justin Weidner
- Comentario: José V. Rodríguez Mora.

2. LA DESAPARICIÓN DEL PAPEL MONEDA

- Autor: Ken Rogoff.
- Comentario: Juan Francisco Rubio-Ramírez.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. Robotización y capital

- Autores: Erik Brynjolfsson, Andrew McAfee y Michael Spence.

2. Los ejecutivos «de la familia» trabajan menos

- Autores: Oriana Bandiera, Andrea Prat y Raffaella Sadun.

3. Concentración empresarial en Japón

- Autores: Julian Franks, Colin Mayer y Hideaki Miyajima.

4. Subastas «a la baja» para impulsar las energías renovables

- Autores: Greg Buckman, Jon Sibley y Richard Bourne.

ODLI. N.º 17, Agosto 2014

1. ¿UN TUIT, UN VOTO? PREDICCIÓN CON REDES SOCIALES

■ Autores: Harald Schoen, Daniel Gayo-Avello, Paniagoiotis Takis Metaxas, Eni Mustafaraj, Markus Strohmaier y Peter Gloor.

■ Comentario: Esteban Moro.

2. LA VISIÓN A LARGO PLAZO ES LA SALIDA

■ Autores: Oxford Martin Commission.

■ Comentario: Ángel Pascual-Ramsay.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. Controles de capitales en el siglo XXI

■ Autores: Barry Eichengreen y Andrew Rose.

2. La motivación intrínseca es un poderoso incentivo

■ Autores: Timothy Besley y Maitreesh Ghatak.

3. Microeconomía de la financiación por multitudes

■ Autores: Paul Belleflamme y Thomas Lambert.

4. Primaverares árabes y mercados energéticos

■ Autores: Bassam Fattouh, Laura El-Katiri y Richard Mallinson.

ODLI. N.º 16, Julio 2014

1. POLÍTICOS EN LOS CONSEJOS DE ADMINISTRACIÓN

■ Autores: Laura Fernández-Méndez, Esteban García-Canal y Mauro F. Guillén.

■ Comentario: Vicente Cuñat.

2. LA AUSTERIDAD, UN MAL REMEDIO PARA LA CRISIS

■ Autores: Anusha Chari y Peter Blair Henry.

■ Comentario: Francesc Granell.

OTRAS IDEAS DE INTERÉS

1. Incertidumbre y estadísticas públicas

■ Autor: Charles F. Manski.

2. La diversidad cultural, étnica y lingüística lastra la economía

■ Autores: Klaus Desmet, Ignacio Ortuño-Ortín y Romain Wacziarg.

3. Los motores del «milagro africano»

■ Autores: Margaret McMillan y Kenneth Harttgen.

4. Un nuevo modelo energético para América Latina

■ Autores: Walter Vergara, Paul Isbell, Ana Rios, José Ramón Gómez y Raúl Jiménez.

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 Luger Woessman.

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 Nº. 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 Nº. 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 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, 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**.