



# **Observatorio Local**

IDEAS GLOBALES PARA EL GOBIERNO LOCAL



**Observatorio Local. Ideas Globales para el Gobierno Local** es una publicación especialmente dirigida al mundo local de **Observatorio de las Ideas S.L.**

---

COORDINADOR:

**Juan Echaniz**

Arquitecto, ha sido Coordinador General de la Diputación de Barcelona y Gerente Municipal de L'Hospitalet de Llobregat

---

EQUIPO DE COLABORADORES:

**Josep Antoni Baguena**

**Benjamín Augusto López**

**Lluís Medir**

**Andreu Orte**

**Pablo Santcovsky**

**Esther Pano**

**Carles Rivera**

**Jordi Rosell**

**Ferran Vallespinós**

---

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](http://www.observatoriodli.com)

ISSN: 2339-9562

D. Legal B.10113-2014



**Observatorio Local**

IDEAS GLOBALES PARA EL GOBIERNO LOCAL

## LOS PERJUICIOS DE LAS IMPORTACIONES CHINAS

ARTÍCULO ORIGINAL: *The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States*, David H. Autor, David Dorn y Gordon H. Hanson.

SÍNTESIS Y COMENTARIO: **Raquel Carrasco**, profesora titular en el Departamento de Economía de la Universidad Carlos III de Madrid.

RESUMEN: El aumento de las importaciones chinas en EE UU. no sólo supone la eliminación de puestos de trabajo en el sector manufacturero estadounidense, sino que también ocasiona una reducción de salarios en sectores no manufactureros, la pérdida de poder adquisitivo de las familias y el incremento de las ayudas públicas destinadas a su sostenimiento, lo cual merma las capacidades de éstas.

## LA POLARIZACIÓN POLÍTICA DAÑA LA ECONOMÍA

ARTÍCULO ORIGINAL: *The Political Polarization Index*, Marina Azzimonti.

SÍNTESIS Y COMENTARIO: **Belén Barreiro**, expresidenta del Centro de Investigaciones Sociológicas, directora del Laboratorio de la Fundación Alternativas y creadora de la empresa de encuestas por Internet MyWord.

RESUMEN: Durante el periodo de crisis económica comprendido entre 2007 y 2012, en Estados Unidos la prensa escrita constató la polarización de las posiciones políticas. La tesis del artículo consiste en afirmar que la agudización del desencuentro político aviva las incertidumbres de la población sobre la política fiscal y que ello conduce a una reducción del gasto privado y, por ende, a una disminución de la producción, el empleo y la inversión.

### | OTRAS IDEAS DE INTERÉS |

#### MEDIDAS PARA LA REDUCCIÓN DEL DÉFICIT HÍDRICO

Ferran Vallespinós

#### MÁS PARTICIPACIÓN GENERA MÁS TRANSPARENCIA, PERO NO A LA INVERSA

Lluís Medir

#### A MAYOR PRESENCIA DE MUJERES, MAYOR CALIDAD POLICIAL

Pablo Santcovsky

#### LA MOTIVACIÓN INTRÍNSECA, UN PODEROSO INCENTIVO

Francesc Trillas



Estimados lectores:

**Autor, Dorn y Hanson** publicaron en 2013 una interesante investigación sobre los efectos de las importaciones chinas en el desempleo en los mercados locales de EE UU. Lo novedoso es que también profundizaron sobre otros aspectos inducidos por la merma de actividad manufacturera, como es, por ejemplo, el aumento de las prestaciones sociales a consecuencia de la destrucción de empleo. Más allá de la evaluación de los efectos sobre la economía estadounidense, el estudio es interesante para ver los efectos (en este caso negativos) de la globalización en los países desarrollados, donde no sólo se destruyen puestos de trabajo de manera significativa en el sector manufacturero, sino que las afectaciones alcanzan a otras ramas de actividad (bajada de salarios en otros sectores) y, sobre todo, al aumento de los subsidios (y no especialmente de los destinados a cubrir el desempleo). Nos encontramos ante una causa directa de la creciente desigualdad en EE UU, ya que los impactos del comercio con China se distribuyen de manera desigual entre la población. Como comenta **Raquel Carrasco**, la situación es bastante extrapolable a España, que posee un mercado laboral más rígido que el norteamericano y con mayor disponibilidad de mano de obra poco especializada. Asimismo, se pregunta qué estará pasando desde 2007 (año en que acaba el periodo estudiado), ya que se han producido cambios sustanciales en la situación: por parte de China, su gobierno parece decidido a entrar en una nueva fase de desarrollo capitalista con la promoción del consumo interno, que comportará una mejora de los salarios, lo que supondrá una progresiva pérdida de competitividad de sus manufacturas; por el lado del mercado español, desde 2007 se ha producido un ajuste en los costes laborales que incrementa la competitividad del sector. Esto puede suponer una oportunidad para recuperar determinadas actividades en nuestro país, pero no convendría pensar en las del pasado, sino en manufacturas y procesos donde se pueda aplicar la innovación y nuevos sistemas de producción que sean competitivos en el largo plazo. La «relocalización» convivirá con nuevas «deslocalizaciones» en otros países con costes laborales bajos. Desde el punto de vista de la política urbana y más especialmente desde el planeamiento y los instrumentos urbanísticos, los gestores locales deberán estar atentos a la evolución de esta oportunidad económica, ya que en demasiadas ocasiones la gestión local se ha orientado sobre todo a los usos residenciales y de servicios, y expulsado las actividades industriales a las periferias. Pueden surgir actividades de «nueva industria», compatibles, en todo o en parte, con otras actividades y usos urbanos que requieran un cierto retorno a la ciudad. De igual forma, cabe un replanteamiento de las características de determinados polígonos y zonas de actividad industrial que, con la crisis actual, han quedado obsoletos.

La polarización política perjudica la economía. Esta es la tesis de **Azzimonti** en un estudio sobre los efectos de la polarización política en la Gran Recesión en EE UU que utiliza una original, pero discutible, metodología. No cabe duda de que política y economía están relacionadas entre sí. **Belén Barreiro** nos dice que hay que plantearse, también, la relación inversa, es decir, unos malos resultados económicos (con aumento de la desigualdad) pueden producir polarización política, lo que nos llevaría al tema de las consecuencias políticas de la crisis que vivimos. Cita estudios recientes que corroborarían que el aumento de la desigualdad es causa de polarización política, por lo que nos encontramos ante tres temas (malos resultados económicos, desigual-



dad y polarización política) fuertemente interrelacionados. Para el caso de España, la misma autora cree que los ciudadanos españoles, cuando perciben la economía de manera negativa, tienden a valorar mal la política. En este sentido, las crisis económicas conllevarían crisis políticas en alguna de sus formas. ¿Les suena a algo?

La escasez de agua va a ser uno de los problemas mundiales en este siglo debido al aumento de la población. El artículo de **Wada, Gleeson y Esnault** nos da pistas de las acciones que deben llevarse a cabo para reducir esta escasez. El tema es de interés para los gobiernos locales, ya que están en primera línea para ejecutar aquellas medidas que el estudio considera «blandas» en contraposición con las «duras», grandes infraestructuras, pantanos, etc., que además son las que generan más rechazo en la población. Entre las primeras estarían acciones como mejorar la eficiencia de las redes de abastecimiento, habilitar recursos alternativos para determinados usos (jardines, limpieza, fuentes ornamentales, etc.) y otras. A pesar de que existen buenas prácticas en muchos ayuntamientos y de que los consumos en las aéreas metropolitanas se han estabilizado, fruto de las campañas de concienciación y de las políticas de tarifa, queda mucho por hacer. Curiosamente, la ciudadanía percibe de forma positiva este tipo de medidas de ahorro y eficiencia. Asimismo, España tiene el reto de cumplir la Directiva Europea del Agua, que propone incluir todos los costes del abastecimiento en la tarifa, cosa que España no hace, pues imputa sólo los costes operacionales y de mantenimiento. El futuro para garantizar el recurso pasa por aplicar conocimiento a la gestión del sistema en todos sus niveles y así ganar la eficiencia necesaria para poder disponer de él en cantidad y calidad suficientes. Y es aquí donde la polémica sobre su gestión privada o pública pierde un poco de sentido. Una buena gestión hidráulica será la que consiga, mediante innovación y eficiencia, prestar un servicio de calidad: garantía de suministro y calidad del agua recibida.

Especialmente oportuna es la publicación de **Welch** sobre la relación entre las políticas de participación y las de transparencia en los gobiernos locales de EE UU. Las conclusiones de la investigación son interesantes para los gobiernos locales de nuestro país, los cuales se encuentran en la fase de aplicación de la nueva regulación sobre transparencia. Ante la idea de que la transparencia será el elemento fundamental de la mejora de la democracia local, debemos tomar en consideración lo que el estudio propone: la transparencia no genera automáticamente más participación (como la literatura académica había supuesto), por lo que aquellos gobiernos locales interesados en fomentar la participación deberían tenerlo en cuenta. En el fondo, se trata de dos políticas complementarias pero contienen objetivos diferentes. Con la transparencia se facilita el control de la gestión y los resultados, al igual que se puede devolver a la sociedad algo que, de hecho, es suyo, como es la ingente información acumulada por la Administración. Con la participación se pretende involucrar al ciudadano en la toma de decisiones para mejorar su actuación democrática.

Los cuerpos policiales y en especial las plantillas de policía local se encuentran entre los sectores donde la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres a la hora de encontrar un empleo no se ha producido de manera satisfactoria. La estadística nos dice que los Cuerpos de Seguridad en España tienen aproximadamente diez hombres por cada mujer entre sus miembros, lo que contrasta con la práctica paridad que existe en la cifra total de empleados públicos (el por-



centaje de mujeres es ligeramente superior). A pesar de que bastantes ayuntamientos españoles han puesto en marcha Planes de Igualdad, el porcentaje de mujeres entre los integrantes de las policías locales (unos 70 000 en toda España) es similar al de los Cuerpos de Seguridad del Estado. El hecho de que en el conjunto de las Administraciones locales el porcentaje de hombres sea del 53 % tiene que ver, en cierta medida, con el desequilibrio en las plantillas de policía local. La investigación de **Schuck** no sólo aborda esta cuestión cuantitativa en EE UU, sino que la relaciona con la mayor calidad del servicio. Más allá de la estadística y de la necesaria corrección de esta anomalía, incompatible con las políticas de igualdad, el estudio nos sugiere que una promoción de las mujeres en estos cuerpos puede tener efectos positivos en la mejora del servicio que realizan las policías locales. Todo ello abre una línea de trabajo interesante para los gestores locales y en especial para los responsables de recursos humanos de los ayuntamientos españoles que tienen policía local.

Las remuneraciones del sector público en España han evolucionado a la baja durante el último quinquenio como resultado de las políticas de consolidación fiscal aplicadas al sector público. Una de las consecuencias de ello es la dificultad que los responsables de la planificación y gestión de los recursos humanos de los ayuntamientos tienen para captar y retener empleados con capacidad. Además, las cosas se complican en aquellos ayuntamientos que hayan apostado por incluir en sus plantillas la función gerencial o directiva, ya que la limitación de las remuneraciones de los alcaldes y concejales por ley conduce a una revisión a la baja de las de los directivos. En este contexto, es interesante el artículo de **Besley y Ghatak** sobre cómo la llamada «motivación intrínseca» puede suponer un incentivo no material. Aspectos como el reconocimiento social o la compensación por trabajar a favor de la comunidad cuentan –si no en todo, sí en parte– para determinadas personas a la hora de aceptar una misión. Se trata de tener en cuenta este aspecto en las políticas de selección de personal.

Espero que todas estas ideas y comentarios sean de su interés.

Juan Echániz

# LOS PERJUICIOS DE LAS IMPORTACIONES CHINAS

---

- **Publicación:** «The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States», *American Economic Review*, 103(6), pp. 2121-2168, 2013.
- **David H. Autor** es catedrático en el Departamento de Economía del Massachusetts Institute of Technology (MIT); **David Dorn** es profesor titular de Economía en el Centro de Estudios Monetarios y Financieros (CEMFI), en Madrid, y **Gordon H. Hanson** es catedrático en el Departamento de Economía de la Universidad de California, San Diego.
- **Comentario y análisis:** **Raquel Carrasco**, profesora titular en el Departamento de Economía de la Universidad Carlos III de Madrid.

## SÍNTESIS DE LA IDEA

*Resumen: La exposición a las importaciones chinas produce más desempleo, menores salarios, más desigualdad y mayor gasto en prestaciones sociales para el conjunto de la economía.*

**E**n las dos últimas décadas, las exportaciones chinas de manufacturas han crecido sustancialmente, así como las importaciones de productos procedentes de China en EE UU. Aunque existe abundante evidencia sobre el impacto en los salarios de los trabajadores de aquellos sectores más afectados por la competencia de las importaciones de países en desarrollo, los datos sobre otro tipo de implicaciones son escasos. Este artículo analiza las consecuencias de la exposición estadounidense a la creciente competencia comercial de China, no sólo sobre el salario sino también sobre otras variables como el desempleo, la participación laboral y el uso de prestaciones sociales entre 1990 y 2007. Los resultados indican que los trabajadores soportan costes sustanciales.

El tamaño del *shock* producido por el incremento de las importaciones chinas, debido fundamentalmente al ingreso del gigante asiático en la OMC y a su transición a una economía de mercado, se refleja en las siguientes magnitudes: el porcentaje del gasto total de EE UU en bienes procedentes de China creció del 0,6 % en 1991 al 4,6 % en 2007, mientras que la proporción de la población activa empleada en el sector manufacturero cayó un tercio durante el mismo periodo. Este rápido incremento de la exposición comercial con China en tan corto lapso de tiempo hace pensar que las consecuencias sobre el mercado de trabajo serán considerables.

La unidad de análisis utilizada para el estudio son los «mercados de trabajo locales», definidos en términos de las llamadas *commuting zones* (zona metropolitana que incluye las ciudades dormitorio). Dado que en EE UU existe una importante variación geográfica en cuanto a la especialización industrial, dichas economías regionales difieren en el grado de penetración de las importaciones según sus patrones de especialización, lo que permite identificar de forma precisa el efecto de interés.

Los autores obtienen evidencia de que la exposición a la competencia de las importaciones chinas explica una cuarta parte de la caída agregada del empleo en manufacturas en EE UU, pero también tiene efectos en otras dimensiones. En particular, produce una reducción en los salarios, sobre todo en sectores no manufactureros, y en la tasa de partici-

pación laboral. Dichas reducciones provocan una caída en los ingresos medios de los hogares que, a su vez, contribuye a que se produzca un incremento de las transferencias estatales y federales a través de diversos programas asistenciales. Estos efectos se verían atenuados si la movilidad de la mano de obra entre regiones fuera mayor.

En términos cuantitativos, y mediante la comparación de dos mercados de trabajo locales, uno de ellos poco expuesto y otro muy expuesto al crecimiento de las importaciones chinas, los autores encuentran un diferencial del 4,5 % en la caída del número de empleados en el sector de manufacturas, una reducción del 0,8 % mayor en la tasa de empleo, otra del 0,8 % mayor en el salario medio semanal e incrementos en los subsidios asistenciales del orden del 2 % al 3,5 % per cápita. Los subsidios que más aumentan son aquellos relacionados con el desempleo, la discapacidad, la jubilación y la sanidad, todos ellos de carácter permanente. Por el contrario, los programas asistenciales diseñados específicamente para proporcionar cobertura temporal a los trabajadores desplazados por los *shocks* comerciales únicamente son responsables de una parte residual del incremento en las transferencias.

La teoría económica sugiere que el comercio internacional produce ganancias agregadas para las economías en forma de precios más bajos de bienes de consumo e *inputs* para las empresas o mayor variedad en la gama de productos disponibles. No obstante, como los resultados de este trabajo demuestran, existen también efectos negativos en forma de pérdidas de bienestar para los trabajadores que perderán su empleo o que verán reducido su salario, así como en mermas de eficiencia por la utilización de fondos públicos para compensarlos. Aunque los autores puntualizan que estos costes tenderán a desaparecer con el tiempo, estos resultados podrían contribuir a explicar los sentimientos encontrados de la población con respecto a la globalización, así como las reservas a incrementar el comercio con China.

## COMENTARIO Y ANÁLISIS

---

*«Las provincias españolas con mayor exposición a las importaciones chinas han experimentado mayores caídas en el empleo. Sería interesante reflexionar sobre periodos posteriores al año 2007, cuando los costes laborales unitarios en España se han reducido».*

*«La proporción del gasto total estadounidense en productos procedentes de China creció del 0,6% en 1991 al 4,6% en 2007, mientras que la fracción de la población en edad de trabajar empleada en el sector manufacturero se redujo un tercio durante el mismo periodo».*

---

*«Los resultados sugieren que el enfoque predominante en la literatura, centrada hasta el momento en los efectos sobre los salarios, omite otros aspectos importantes de los ajustes causados en el mercado de trabajo por los shocks comerciales».*

---

La literatura existente sobre el impacto de las importaciones en el mercado de trabajo se ha centrado en el efecto sobre el empleo y los salarios de los trabajadores. Este artículo extiende el análisis a las consecuencias del comercio sobre otras variables. Las conclusiones obtenidas son muy provocadoras y ponen de manifiesto que la literatura ha omitido aspectos muy relevantes de los ajustes que se producen en el mercado laboral.

Los resultados indican que los efectos del «síndrome de China» se extienden más allá del sector de las manufacturas e implican importantes pérdidas de bienestar para los hogares situados en los mercados más expuestos a los *shocks* comerciales. Dichos resultados son muy robustos, dada la estrategia de identificación empleada para obtener el efecto puramente causal de la creciente competencia de las importaciones. Aunque la mayor parte de los flujos comerciales en Estados Unidos son el resultado tanto de factores de oferta como de demanda, el crecimiento de las exportaciones chinas se debe, sobre todo, a cambios que se producen en China, sin relación con el mercado laboral de EE UU, como, por ejemplo, la reducción de las barreras comerciales o aumentos de la productividad. Por ello, se utiliza información sobre el crecimiento de las importaciones procedentes de China en otros países desarrollados para solventar el problema de causalidad y de identificación típicamente presente en este tipo de análisis.

Las conclusiones de este trabajo son muy relevantes, ya que introducen un elemento nuevo en el debate sobre las causas de la creciente desigualdad en EE UU. Existe un consenso entre los economistas académicos en considerar como causa principal el cambio tecnológico. Sin embargo, Autor, Dorn y Hanson argumentan en este artículo que la globalización, y en particular el comercio con China, tiene un impacto negativo sobre diversos aspectos del mercado de trabajo estadounidense. Nos recuerdan que los costes se distribuyen de forma desigual y que se incurre en importantes mermas de eficiencia para compensar a los «perdedores». Como los propios autores indican, sus resultados no contradicen la lógica de los argumentos en favor del libre comercio. Que vivimos en un mundo globalizado es un hecho, y que el mundo en general se enriquece por ello, también.

No obstante, cabría preguntarse hasta qué punto las conclusiones obtenidas en este trabajo, en el que se explota información para el periodo 1990-2007, se mantendrán en el futuro. Las condiciones del mercado de trabajo chino están cambiando, pues sus dirigentes pretenden aumentar el peso de los sectores de servicios y del consumo privado. Esto se está reflejando en un incremento de los salarios y, por ello, en una pérdida de competitividad del sector manufacturero chino. A la luz de los resultados obtenidos en este trabajo, sería interesante analizar cuáles son las perspectivas para el futuro.

Es muy relevante estudiar si este tipo de resultados se producen también en Europa, y en particular en España. La economía española no ha sido ajena al *boom* de las exportaciones chinas: la participación de las importaciones chinas en el total de importaciones ha crecido en 4,5 puntos porcentuales entre 1995 y

«A medida que los trabajadores se jubilen o mueran, las pérdidas inducidas por el comercio en forma de transferencias o desempleo involuntario desaparecerán, mientras que los beneficios tenderán a persistir».

---

2007. En comparación con EE UU, el mercado de trabajo español es mucho más rígido, con menor movilidad laboral y con menores niveles salariales, por lo que la especialización productiva es más intensiva en mano de obra poco cualificada y, por tanto, con un mayor riesgo de sufrir el efecto de la creciente competencia de las importaciones chinas. Donoso, Martín y Minondo (*Do Differences in the Exposure to Chinese Imports Lead to Differences in Local Labour Market Outcomes? An Analysis for Spanish Provinces*, Mimeo, 2012) ponen de manifiesto que, durante el periodo 1995-2007, las provincias españolas con mayor exposición a las importaciones chinas experimentaron mayores caídas en el empleo en manufacturas, aunque no muestran cómo se ven afectadas otras variables. Asimismo, sería interesante reflexionar sobre qué ocurrió en periodos posteriores al año 2007, cuando los costes laborales unitarios en España se han visto reducidos, incrementando así la competitividad del sector manufacturero español.

# LA POLARIZACIÓN POLÍTICA DAÑA LA ECONOMÍA

---

- **Publicación:** «The Political Polarization Index», *Working Papers 13-41*, Federal Reserve Bank of Philadelphia, septiembre de 2013. Disponible en el siguiente link: <http://www.phil.frb.org/research-and-data/publications/working-papers/2013/wp13-41.pdf>
- **Marina Azzimonti:** es economista sénior en el Banco Federal de la Reserva de Filadelfia.
- **Comentario y análisis: Belén Barreiro,** expresidenta del Centro de Investigaciones Sociológicas, directora del Laboratorio de la Fundación Alternativas y creadora de la empresa de encuestas por Internet MyWord.

## SÍNTESIS DE LA IDEA

*Resumen: El aumento de la polarización política en EE UU durante la Gran Recesión ha tenido efectos económicos negativos sobre el empleo, la inversión y la producción.*

**E**n situaciones de incertidumbre, es probable que los agentes económicos (consumidores y empresarios, entre otros) decidan retrasar decisiones como la compra de una vivienda o una inversión empresarial. Esto tendrá efectos en la economía. La hipótesis principal del artículo consiste en suponer que un incremento en la polarización política aumenta la incertidumbre sobre la política fiscal que se llevará a cabo, con consecuencias negativas en la inversión, el empleo y la producción.

La principal medición de la polarización política en Estados Unidos es la realizada por tres politólogos –Nolan McCarty, Keith Poole y Howard Rosenthal– a partir de los datos sobre las votaciones en el Congreso. Un inconveniente de la serie temporal resultante es su periodicidad bienal, que impide llevar a cabo un análisis detallado de la interrelación entre el ciclo político y el económico. Por ello, Azzimonti propone una metodología distinta, que permita un registro casi continuo en el tiempo. Empleando como material noticias de prensa sobre EE UU recogidas en la base de datos Factiva, procedentes de 58 periódicos estadounidenses, la autora calcula la frecuencia con la que se publican noticias referidas a bloqueos legislativos y asuntos que son ideológicamente divisivos, cada mes. Entre los términos de búsqueda incluye «polarización», «polarizado», «desacuerdo», «bloqueo», «punto muerto», «paralización», y otros similares. A su medición la llama Índice de Polarización Política (IPP).

La serie temporal del índice cubre el periodo 1981-2013. Entre 1981 y 2007 la serie es estacionaria, es decir, oscila en torno a un valor medio. A partir de 2007, sin embargo, con la aparición de la crisis económica, se inicia una tendencia creciente que alcanza su máximo en 2012, con valores muy por encima de la media histórica.

El análisis descriptivo de la serie temporal muestra que las principales fluctuaciones en el índice se deben a las elecciones, tanto a las presidenciales como a las legislativas, realizadas a mitad del mandato presidencial (*mid-term elections*). Cuando se aproximan las elecciones, el IPP aumenta por encima de la media. También crece cuando expiran programas fiscales y el Congreso ha de tomar decisiones que afectan al presupuesto federal. En sentido contrario, el IPP cae por debajo de su valor medio cuando se producen sucesos relevantes en política exterior –la primera guerra del Golfo, la invasión de Irak– o en ma-

teria de seguridad –los ataques del 11 de septiembre, la bomba en la ciudad de Oklahoma–. Así, el IPP aumenta con conflictos distributivos y disminuye con conflictos exteriores y desafíos a la seguridad.

Las variaciones en el IPP tienen consecuencias políticas y económicas. Con respecto a las primeras, un aumento del índice produce un incremento del porcentaje de población insatisfecha con la gestión del Congreso, lo cual parece indicar que la opinión pública estadounidense rechaza los episodios de polarización. Los ciudadanos premian el consenso. La autora, no obstante, se centra en las consecuencias económicas mediante un análisis estadístico en el que estima los efectos de un aumento histórico del IPP como el que se observa entre 2007 y 2012 sobre el empleo, la inversión y la producción. En los tres casos el efecto es negativo. De este modo, concluye que la polarización política es negativa también para la economía.

## COMENTARIO Y ANÁLISIS

---

*«En España (...) las crisis económicas van acompañadas de crisis políticas así como de desafección ciudadana. Esto, sin duda, es lo que en estos momentos se observa en nuestro país».*

*«El IPP fluctúa en torno a una media constante a lo largo de casi todo el periodo estudiado, pero a partir de 2007 tiene una tendencia creciente, que alcanza su máximo a finales de 2012».*

---

La tesis de que la polarización política tiene efectos negativos sobre la economía en Estados Unidos resulta muy atractiva y viene avalada por un análisis empírico muy sofisticado. No obstante, presenta algunos problemas de orden metodológico y sustantivo.

Por un lado, resulta discutible la manera en la que Azzimonti mide la polarización. Normalmente, se entiende que la polarización se refiere a la distancia ideológica que media entre los actores políticos. Cuanta mayor es dicha distancia, más polarización hay en el sistema. Sin embargo, la autora no considera las distancias entre los partidos, los congresistas o el seno de la opinión pública. Más bien, lo que propone es medir la frecuencia con la que la prensa escrita habla de polarización, división y bloqueo político, suponiendo que cuanto mayor es dicha frecuencia, mayor es la polarización. Pero es dudoso que las divisiones ideológicas o el bloqueo institucional sean lo mismo que la polarización. Puede haber bloqueo institucional no porque las posiciones estén muy alejadas, sino porque cada partido controle una institución distinta. Así, en épocas de gobierno dividido (por ejemplo, un presidente demócrata y un Congreso mayoritariamente republicano) puede haber bloqueos, parálisis e *impasses* no porque los partidos estén muy distantes uno de otro, sino simplemente por la división de poderes y el sistema de frenos y contrapesos que caracterizan la política estadounidense. La autora, a lo largo de su trabajo, parece suponer que todo episodio de bloqueo institucional es consecuencia de polarización política. Por lo demás, podría haber gran polarización sin bloqueo institucional si los partidos estuvieran muy distantes entre sí ideológicamente, pero uno de ellos consiguiera el control simultáneo del Ejecutivo y del Legislativo.

Por otro lado, los aumentos de polarización que la autora observa en el periodo 1981-2007 son puntuales, no estructurales. Obedecen a sucesos específicos, como las campañas electorales o la expiración de programas fiscales. La prensa, durante esos sucesos, que son relativamente breves en el tiempo, habla con mayor frecuencia sobre polarización y bloqueo. Estos picos de polarización, pues, son transitorios y tienen un efecto muy pequeño sobre la economía.

Tan sólo se aprecia un cambio de tendencia a partir de 2007, con la crisis económica. En este sentido, cabe plantearse hasta qué punto el aumento tan fuerte de la polarización durante la crisis no es consecuencia, a su vez, de los malos resultados económicos. Azzimonti no aborda el problema desde este punto de vista: se centra en las consecuencias económicas de la polarización sin entrar a considerar las consecuencias políticas de la crisis. Pero podría haber sucedido que la polarización política sea el resultado de la combinación de malos datos económicos y elevada desigualdad. Si así fuera, resultaría preciso elaborar una explicación algo más compleja, en la que haya influencia recíproca entre los ámbitos económico y político. El artículo, sin embargo, pone todo el énfasis en la influencia perniciosa que un fenómeno político puede tener sobre el funcionamiento de la economía, sin entrar a debatir las posibles causas económicas de dicho fenómeno político. Un libro de muy reciente aparición (*Political Bubbles*, Nolan McCarty, Keith T. Poole y Howard Rosenthal, Princeton University Press,

*«La polarización política afecta negativamente al comportamiento económico. Un aumento del IPP como el observado entre 2007 y 2012 reduce la producción, el empleo y la inversión».*

---

*«La polarización política aumenta la volatilidad de la política fiscal, lo que eleva el nivel de incertidumbre al que se enfrentan los negocios y las empresas y esto (...) afecta negativamente a la economía».*

---

2013) trata precisamente de la influencia de la desigualdad en la polarización política que la primera también influye en la segunda. Por tanto, los malos resultados económicos, la desigualdad y la polarización política son tres fenómenos interrelacionados: cuando la economía va mal, aumentan la desigualdad y la polarización. Y, al mismo tiempo, la polarización, como muestra la autora del artículo aquí tratado, produce malos resultados económicos.

En España no hay estudios tan sistemáticos sobre la relación entre la política y la economía. Con todo, las series históricas del Centro de Investigaciones Sociológicas sí muestran una relación muy estrecha entre la valoración de la economía y de la política: cuando los ciudadanos valoran negativamente la marcha de la economía, tienden también a otorgar malas calificaciones al funcionamiento de la política. Las crisis económicas, en este sentido, van acompañadas de crisis políticas, así como de desafección ciudadana. Esto, sin duda, es lo que en estos momentos se observa en nuestro país.

## MEDIDAS PARA LA REDUCCIÓN DEL DÉFICIT HÍDRICO

- **Publicación:** «Wedge approach to water stress», *Nature Geoscience*, n.º 7 (agosto 2014), pp. 615-617.
- **Yoshihide Wada** es miembro de posdoctorado del Departamento de Geografía Física de la Facultad de Ciencias de la Tierra en la Universidad de Utrecht (Países Bajos); **Tom Gleeson** es hidrogeólogo y profesor adjunto en el Departamento de Ingeniería Civil de la McGill University, y **Laurent Esnault** es máster en Ingeniería Medioambiental por la McGill University.
- **Síntesis:** Ferran Vallespinós, investigador científico del CSIC.

### SÍNTESIS DE LA IDEA

*Resumen: Se considera que una región está sometida a un estrés hídrico cuando más del 40 % del agua superficial ya se utiliza. Se estima que un tercio de la población humana está sometida a esta condición, con impactos negativos sobre la salud, los ecosistemas y la agricultura. En el artículo se proponen medidas para reducir significativamente el estrés hídrico en el horizonte de 2050, a pesar del incremento de la población.*

La escasez de agua es uno de los principales problemas que deben resolverse en este siglo. La demanda ha crecido el doble que la población en los últimos cien años y, aunque a nivel mundial existe agua suficiente para una población de más de siete mil millones de habitantes, su distribución regional es muy desigual (de 500 a 50.000 m<sup>3</sup>/año/persona). Entre las causas globales que generan la problemática se cuentan el cambio climático, el crecimiento económico y de la población y la producción de alimentos.

En este artículo los investigadores señalan seis medidas para reducir la escasez de agua. Algunas se consideran «blandas» y tienen que ver con el cambio de hábitos en el consumo de agua: implantación de regadíos eficientes, mejoras en el consumo doméstico e industrial y la reducción del crecimiento de la población. Entre las estrategias consideradas «duras» se cuentan la construcción de nuevos embalses y el incremento de las plantas desalinizadoras. Es evidente que no todas las medidas tendrán la misma aceptación ni podrán aplicarse en cualquier sitio. Sólo con un compromiso institucional y con una estrategia adecuada será posible reducir significativamente la población que sufra escasez de agua hacia 2050.

El suministro de agua potable es una competencia municipal. Por lo tanto, los gobiernos locales pueden incidir, sobre todo, en la implantación de las medidas blandas. La mejora en la eficiencia de las redes de distribución, la utilización de recursos alternativos para el riego de las zonas ajardinadas, el reaprovechamiento de las aguas residuales, la distribución de elementos para el ahorro en el consumo doméstico y, sobre todo, campañas de sensibilización y educación, son algunos ejemplos de medidas eficaces para la reducción del estrés hídrico.

En este contexto, cobra importancia la gestión eficiente del recurso escaso que es el agua. Las Administraciones y las empresas han de ser conscientes de que el futuro hídrico sostenible pasa por aplicar el conocimiento y la innovación permanente en la gestión.

## MÁS PARTICIPACIÓN GENERA MÁS TRANSPARENCIA, PERO NO A LA INVERSA

- **Publicación:** «The relationship between transparent and participative government: A study of local governments in the United States», *International Review of Administrative Sciences*, n.º 78, 1 (2012), pp. 93-115.
- **Eric W. Welch** es profesor adjunto y director del Science, Technology and Environment Policy Lab de la Universidad de Illinois en Chicago.
- **Síntesis: Lluís Medir Tejado**, investigador postdoctoral en Ciencia Política de la Universidad de Barcelona.

### SÍNTESIS DE LA IDEA

*Resumen: Uno de los principales lugares comunes respecto a la participación política y la transparencia es que la relación entre ambas es positiva y robusta. El artículo se encarga de matizar esta aseveración mediante un trabajo empírico riguroso que demuestra que la relación entre ambas variables depende del sector de política pública de que se trate, de los interesados que participan y de determinados aspectos organizativos de las instituciones públicas implicadas.*

Transparencia y participación presentan un fuerte contenido normativo y generalmente se cree que, a mayor cantidad de una, se producirá un aumento de la otra de forma indefectible. El artículo define «transparencia» como la puesta a disposición pública de información gubernamental que permite a los ciudadanos monitorizar y controlar el trabajo interno, las decisiones y el rendimiento de las distintas unidades. Asimismo, define «participación» como la inclusión de los interesados y los ciudadanos en el proceso de decisión, de forma que su implicación se refleje en la política pública que se adopta finalmente. El sustento empírico del artículo se basa en el análisis estadístico de las respuestas a un cuestionario realizado en 2010 a más de 900 responsables políticos de cinco áreas de los gobiernos locales en EE UU (alcaldía, acción social, economía, policía y parques y jardines). Los resultados demuestran que, si bien es cierto que más participación genera más transparencia, no ocurre lo mismo a la inversa, pues más transparencia no se traduce en un aumento de la participación. Además, constata que aquellos servicios más activos políticamente (alcaldía o acción social) son más participativos y menos transparentes, mientras que aquellos configurados más bien como «prestadores de servicios» son más transparentes que participativos. La transparencia permite a los ciudadanos controlar las actividades gubernamentales y, si se observan irregularidades, actuar en defensa de sus intereses. Por el contrario, la participación busca integrar a los ciudadanos en la decisión gubernamental más que ofrecer información de cómo cumplen sus instituciones.

El artículo concluye destacando que las organizaciones públicas hacen un uso estratégico de la transparencia y de la participación, puesto que estas dos atribuciones se configuran, en realidad, como dos instrumentos distintos y complementarios de la rendición de cuentas, de la apertura institucional y de la forma de dar respuesta a las inquietudes de los ciudadanos.

## A MAYOR PRESENCIA DE MUJERES, MAYOR CALIDAD POLICIAL

- **Publicación:** «Female Representation in Law Enforcement: The Influence of Screening, Unions, Incentives, Community Policing, CALEA, and Size», *Police Quarterly*, n.º 17 (marzo 2014), pp. 54-78. Disponible en el siguiente enlace: <http://pqx.sagepub.com/content/17/1/54>
- **Amie M. Schuck** es doctora en Justicia Penal y profesora asociada del Departamento de Justicia Penal de la Universidad de Illinois en Chicago.
- **Síntesis: Pablo Santcovsky i Reschini**, profesor de la Escuela de Prevención y Seguridad Integral de la Universidad Autónoma de Barcelona.

### SÍNTESIS DE LA IDEA

*Resumen: El estudio se orienta a confirmar la hipótesis de que la calidad de los servicios ofrecidos a la comunidad aumenta a medida que las mujeres van ganando presencia en los cuerpos policiales.*

En Estados Unidos el 11,8 % de los oficiales de policía son mujeres. Salvo en algunos casos de promoción en la escala jerárquica, en general, los progresos en relación con una mayor presencia de mujeres en los cuerpos policiales en EE UU han sido relativamente escasos. Además, muchas de las mujeres oficiales siguen experimentando discriminación de género en sus puestos dentro de la policía.

Tener en cuenta la distribución de mujeres en los cuerpos policiales es un objetivo básico desde la teoría de la gestión pública clásica por distintos motivos: la equivalencia demográfica, el respeto a la igualdad de derechos y oportunidades o incluso el hecho de mostrar una imagen de gobierno que ayuda a conectar mejor con el ciudadano.

Este estudio, que cuenta con datos obtenidos de 4000 unidades policiales, tiene dos objetivos: por un lado evaluar los aspectos comunitarios, organizacionales y económicos que pueden tener relación con la representación de mujeres en los cuerpos policiales y, por otro, desarrollar una descripción lo más detallada posible sobre los patrones de empleo femenino en agencias policiales tanto a nivel local como regional y estatal en EE UU.

Los resultados del estudio concluyen que hay una relación estadística significativa entre lugares con mayor presencia de mujeres en órganos policiales, mayores niveles de estudios reglados, menores niveles de matrimonios y, en general, un mayor ambiente de igualdad. También hay más mujeres policías en poblaciones más grandes y con mayor diversidad étnica. Por otro lado, en los casos en que las autoridades públicas tienen programas específicos de policía comunitaria, la presencia de mujeres en el cuerpo también es mayor. De un modo parecido, en organizaciones en las que hay una política clara de incentivos y beneficios para el personal policial, se incrementa el número de mujeres. De forma curiosa, en situaciones donde hay un peso muy significativo de los sindicatos policiales, la presencia de mujeres es menor en un sentido estadístico. A su vez, también se muestra que, en las ocasiones en que los requerimientos físicos son muy altos, hay menos mujeres en el cuerpo (lo cual podría considerarse una mala gestión o incluso una medida de discriminación). En los cuerpos policiales en los que hay mayor cualificación en términos de estudios realizados, también suele haber más mujeres dentro de la organización, ya que se presupone que un requerimiento de forma-

ción alta en la policía atrae más a las mujeres, que ven en esa profesión una posibilidad de alto desarrollo profesional.

En el estudio también se explica el programa CALEA, dirigido a aumentar la calidad de los cuerpos policiales, en el que se considera como un estándar de calidad el que se dé una mayor presencia de mujeres.

## LA MOTIVACIÓN INTRÍNSECA, UN PODEROSO INCENTIVO

- Publicación: «Solving Agency Problems: Intrinsic Motivation, Incentives, and Productivity», diciembre de 2013. Disponible en el siguiente enlace: <http://econ.lse.ac.uk/staff/mghatak/WDRmotivation.pdf>
- **Timothy Besley** es profesor de Economía y Ciencia Política de la London School of Economics y **Maitreesh Ghatak** es profesor de Economía de la LSE.
- **Síntesis: Francesc Trillas**, profesor agregado de Economía Aplicada de la Universidad Autónoma de Barcelona.

### SÍNTESIS DE LA IDEA

*Resumen: La motivación intrínseca puede ser un poderoso incentivo si se diseña adecuadamente.*

El diseño de incentivos en el sector privado habitualmente parte de la base de que para la mayoría de decisiones importantes los seres humanos están motivados por la persecución del interés material, y que esto en muchos casos es beneficioso para el conjunto de la sociedad. Los gestores de organizaciones no tomaban en serio, en general, la idea de que también importan otro tipo de consideraciones. Sin embargo, en el sector público y en el sector no lucrativo, el diseño de incentivos monetarios suele estar limitado, bien por la normativa, bien por la dificultad de concretar los objetivos, bien por normas sociales ampliamente aceptadas. En los últimos tiempos, algunos investigadores han empezado a poner de manifiesto la importancia de motivaciones intrínsecas que van más allá del mero interés material, como es el deseo del trabajo bien hecho, el deseo de ser reconocido por los demás u otras normas sociales que pueden ser una fuente importante de motivación para trabajadores públicos, como los profesionales de los sectores sanitario, educativo o de servicios sociales. En algunos casos donde se puedan identificar tareas fácilmente definibles con objetivos concretos, los incentivos monetarios también pueden ser útiles. La cuestión entonces es si las motivaciones materiales extrínsecas o intrínsecas son motivaciones complementarias o sustitutivas. En el sector público, al ser poco habitual la presencia de remuneración por incentivos, es muy importante identificar aquellos casos en que las motivaciones intrínsecas pueden jugar un papel relevante a la hora de motivar a los agentes a obtener resultados deseables para la sociedad. Este trabajo realiza una revisión de la literatura más reciente, tanto teórica como empírica, donde las organizaciones guiadas por misiones –del sector público, pero también las organizaciones no gubernamentales– diseñan su arquitectura institucional teniendo en cuenta las complementariedades entre incentivos intrínsecos y extrínsecos. Estas reflexiones entran de lleno en problemas fundamentales tanto de la economía pública como de la economía de las organizaciones, que cada vez más se analizan en conjunto.

