



Bernardo Hernández San Juan*

DESACELERACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD Y DESIGUALDAD

Grandes desafíos para la economía global

Ocho años después de la Gran Recesión, la economía global sigue mostrando un comportamiento decepcionante: escaso crecimiento, productividad estancada, mayor desigualdad y amplios segmentos de la sociedad sumidos en el descontento. La desaceleración de la productividad en los países desarrollados responde al agotamiento del progreso tecnológico y las barreras, a la reasignación eficiente de los recursos y a la difusión de las nuevas tecnologías. Por su parte, la distribución de la renta global se ha hecho más equitativa en los últimos 20 años, por la convergencia de China e India. Sin embargo, se han intensificado las desigualdades dentro de muchas economías avanzadas. La política económica debe buscar compatibilizar productividad y equidad, promoviendo un crecimiento más inclusivo.

Palabras clave: productividad, desigualdad, tecnología, globalización, *brexít*.

Clasificación JEL: F60, O30, O40.

1. Introducción

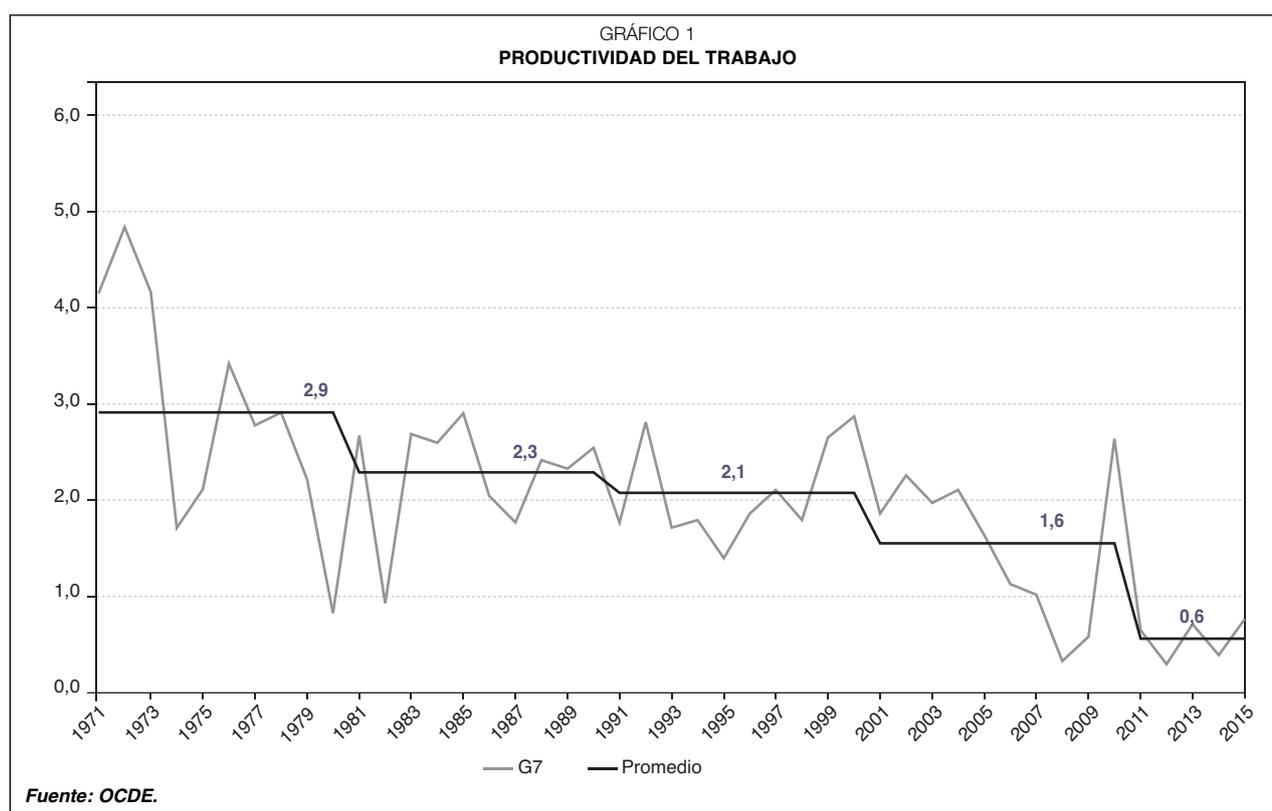
Desde la Gran Recesión se ha extendido la preocupación sobre la capacidad de la economía para crecer y generar más prosperidad, así como para distribuirla de forma equitativa.

La evolución de la renta per cápita puede descomponerse en la productividad del trabajo y el grado de utilización de dicho factor de producción. En el largo plazo, la productividad es el elemento más determinante, ya que puede crecer de forma indefinida. Como veremos,

la productividad lleva varias décadas desacelerándose en las economías desarrolladas. Existe un intenso debate sobre las causas y alcance de este fenómeno, incluso sobre nuestra capacidad para medirlo de forma adecuada, pero la evidencia parece respaldar una combinación de factores; la revolución digital quizás no tenga la misma trascendencia que otras innovaciones del pasado y, además, existen obstáculos para la difusión de estas novedades al conjunto de empresas, así como para la reasignación de recursos necesaria para que las nuevas tecnologías sean plenamente aprovechadas.

Paralelamente, la distribución de la renta se ha vuelto más desigual en muchos países ▷

* Técnico Comercial y Economista del Estado.
Versión de noviembre de 2016.



avanzados, generando frustración en importantes segmentos de la sociedad. Los motivos van desde la creciente globalización a un progreso tecnológico que favorece a los más cualificados, en un contexto de pérdida de fuerza de las instituciones que tradicionalmente apoyaban a los trabajadores y hogares de renta media-baja: los sindicatos y la política redistributiva del Estado.

2. La desaceleración de la productividad

2.1. Los orígenes del estancamiento

Pocos países han conseguido recuperar las tasas de crecimiento previas a la crisis y las perspectivas de crecimiento futuro son modestas. Esta situación ha generado frustración y temor a encontrarnos en una trampa de bajo crecimiento.

La evolución del empleo ha sido, en conjunto, más favorable de lo que parecía previsible en esas condiciones, de forma que la productividad del trabajo ha aumentado menos de lo que cabía esperar. Esto nos lleva a buscar los determinantes de esta desaceleración de la productividad. Ciertamente, la debilidad de la inversión se traduce en una menor acumulación de capital y, por tanto, un menor crecimiento de la productividad del trabajo. Este factor coyuntural podría ayudar a explicar la pérdida de dinamismo de la productividad desde el inicio de la crisis, pero esta tendencia viene de antes, al menos en las economías desarrolladas.

Al hablar de productividad, lo más habitual es fijarse en la productividad media del trabajo, que puede descomponerse en la contribución del capital por trabajador y la productividad total de los factores (PTF). Esta se emplea también como indicador de la productividad, ▷

aunque es estimada como un residuo y, por tanto, es más difícil de medir. La PTF refleja la eficiencia total con la que capital y factor trabajo son empleados conjuntamente en el proceso productivo y mide el crecimiento del PIB que no es explicado por el aumento en la cantidad de los *inputs*: capital y trabajo. A veces se interpreta como un indicador del progreso tecnológico, pero debe hacerse con precaución. En ambos casos –productividad del trabajo (Gráfico 1) y PTF– su evolución en los últimos años ha sido decepcionante.

La productividad se ha venido desacelerando en las economías desarrolladas desde mediados de los ochenta. Tras la crisis, esta tendencia se ha extendido también a las economías emergentes. En EEUU la PTF comenzó a experimentar una notable desaceleración a partir de 2003. Se interpreta que entonces empezó a desvanecerse el efecto expansivo de la incorporación de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC). La desaceleración fue más intensa en los sectores intensivos en TIC y desde ahí empezó a extenderse a otros sectores y al resto del mundo, donde ya venía perdiendo impulso desde años atrás.

2.2. Explicaciones al misterio de la productividad

No es fácil entender esta pérdida de dinamismo de la productividad en un periodo aparentemente lleno de avances tecnológicos, con un nivel educativo medio en aumento y una creciente internacionalización de las empresas. Veamos algunas de las principales explicaciones que se le han dado.

2.2.1. Problemas de medición

Mokyr (2014) argumenta que las estadísticas existentes están pensadas «para una

economía de trigo y acero» pero no están bien preparadas para medir la contribución de las TIC al crecimiento de la productividad. Por ejemplo, los teléfonos móviles han absorbido las funciones de otros muchos dispositivos que han sido expulsados del mercado (GPS, cámara de fotos y vídeo, calculadora, etcétera). La caída en las ventas de cámaras y GPS han reducido el PIB y esto no se ha visto compensado en la contabilidad por una mayor calidad atribuida a los móviles. Así, mientras se reduce el precio de un producto y crece su consumo, el PIB puede aumentar, pero si el precio llega a cero, el producto es excluido del PIB. Esto puede tener sentido desde el punto de vista de la actividad económica, pero no desde la perspectiva del bienestar de los consumidores. Por otra parte, algunos nuevos modelos de negocio como AirBnB, tampoco son fáciles de medir, en tanto que las transacciones entre particulares no son contabilizadas. En todo caso, no parece posible explicar la ralentización de la productividad en base a los problemas para su medición.

2.2.2. Agotamiento del progreso tecnológico

Se ha producido un encendido debate entre los optimistas y los pesimistas del progreso tecnológico. Los pesimistas plantean que nos enfrentamos a un largo periodo de escaso crecimiento por la desaceleración persistente del progreso tecnológico, junto a otros factores estructurales como el estancamiento de la población, el agotamiento de la revolución educativa, la creciente desigualdad, etcétera. Como señala Gordon (2012), si miramos con perspectiva histórica, veremos que la revolución de las TIC no tiene una trascendencia comparable a ninguna de las grandes invenciones ocurridas entre 1870 y 1970 (electricidad, ▷

saneamiento urbano, medicamentos, motor de combustión interno y comunicaciones modernas). Además, las TIC siguen un proceso de difusión y adopción más rápido y, por eso, su impacto sobre el crecimiento es menos duradero. Gordon considera que lo excepcional fue el crecimiento alcanzado hasta 1970 y que las condiciones de esa época serán difícilmente repetibles. También surgen dudas sobre nuestra capacidad para continuar encontrando nuevas ideas. Bloom *et al.* (2016) encuentran evidencia de que en EEUU la PTF de las ideas se reduce a la mitad cada trece años. En consecuencia, deberá duplicarse el esfuerzo de investigación cada trece años para mantener el ritmo de crecimiento del PIB per cápita. El ejemplo más claro es el de la Ley de Moore (refleja una regularidad empírica: la capacidad de los chips se duplica cada dos años), ya que actualmente se requieren 25 veces más investigadores que en 1970 para duplicar esa capacidad.

Otros autores se muestran más optimistas sobre las perspectivas de progreso tecnológico. Eichengreen *et al.* (2015) concluyen que la desaceleración actual no es un fenómeno tan excepcional. Encuentran varios episodios de bajones en la tasa de crecimiento de la PTF desde 1950. A su juicio, es difícil determinar las causas, pero la experiencia demuestra que no tienen por qué ser desaceleraciones irreversibles. Toda nueva tecnología conlleva un plazo de adaptación hasta ajustar las estructuras empresariales y los modelos de negocio antes de empezar a percibir su efecto positivo. Es posible que algunas innovaciones recientes como la inteligencia artificial, la robótica, el Big Data, la nanotecnología o la biotecnología impliquen un plazo y coste de adaptación relativamente elevados que, una vez superados, darán lugar a un crecimiento

más intenso y una recuperación de la productividad.

2.2.3. *Asignación ineficiente de recursos productivos*

Decker *et al.* (2016) encuentran evidencia en EEUU de un decreciente dinamismo empresarial, así como una mayor dispersión en la productividad que se explican por las fricciones para ajustar el tamaño empresarial y por las barreras a la convergencia de las empresas menos productivas hacia las líderes de su sector.

Algunos estudios sugieren que la mala asignación de recursos ha sido particularmente relevante en el sur de Europa. Desde comienzos de la década de 1990, experimentaron una notable reducción de los tipos de interés reales en el marco de la convergencia previa a la creación del euro. Gopinah *et al.* (2015) analizan la experiencia de las empresas manufactureras españolas en el periodo 1999-2012 y encuentran un aumento significativo de la dispersión de los rendimientos del capital que respondería al incremento de las barreras a la reasignación del capital que, a su vez, lleva al deterioro de la productividad (PTF). La idea que subyace es que las empresas pequeñas estaban más limitadas por las restricciones crediticias, de forma que la fuerte entrada de capital se dirigió principalmente a las empresas mayores, que no eran las más productivas. Encuentran un patrón similar en Italia y Portugal, pero no así en Alemania y Francia.

2.2.4. *Barreras a la difusión tecnológica*

Andrews *et al.* (2016) demuestran que en la OCDE (1997-2014), la desaceleración de ▷

la productividad agregada encubre una creciente disparidad entre empresas, que hace necesario mirar más allá de los promedios y datos agregados. En contra de lo que sugieren los pesimistas, las empresas de la frontera siguen disfrutando de una productividad que crece intensamente, sin embargo, el resto de empresas cada vez convergen más lentamente hacia las líderes de su sector. Las disparidades entre empresas parecen reflejar divergencia tecnológica en sentido amplio (PTF). La divergencia en productividad no sería negativa si respondiera a una aceleración en la frontera fruto de dinámicas *winner takes all* asociadas a la digitalización y globalización, pero solo encuentran evidencia de estas dinámicas en algunos servicios intensivos en las TIC. En otros sectores la divergencia se explica principalmente por las dificultades de las empresas para adoptar las tecnologías introducidas por las empresas líderes, es decir, por barreras a la difusión tecnológica. A su vez, estos problemas de difusión se deben a la propia naturaleza de las innovaciones que hacen necesarias importantes inversiones complementarias y donde solo algunos gestores tienen el *know-how* necesario. Pero también se explican en parte por el aumento de las barreras de entrada y salida que limitan la dinámica empresarial y la atacabilidad de los mercados.

3. Aumento de la desigualdad

3.1. Globalización: convergencia entre economías, pero reparto desigual de beneficios

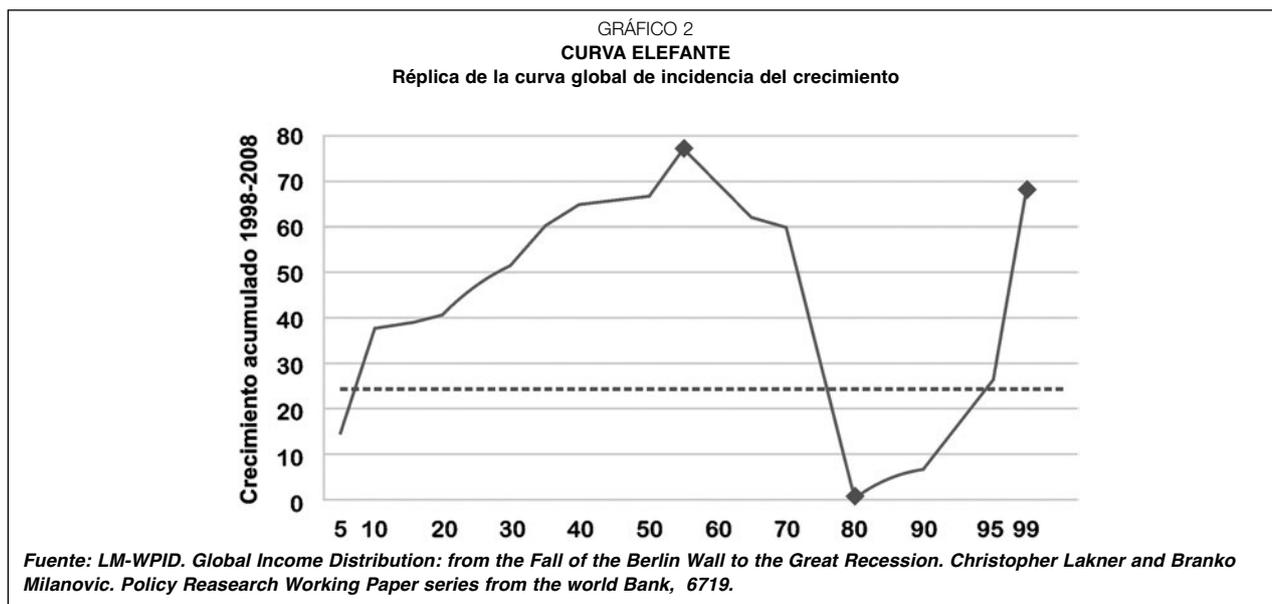
Al hablar de desigualdad, es habitual distinguir entre desigualdad de resultados (medida

por la renta o riqueza) y desigualdad de oportunidades (de acceso a la educación, al mercado laboral, al crédito o a la justicia). Cierta nivel de desigualdad puede ser un mal necesario para proporcionar incentivos para que los individuos se esfuercen y compitan, ahorren e inviertan, acumulen capital humano, asuman riesgos e innoven. Sin embargo, una desigualdad elevada y, muy especialmente, cuando está vinculada a desigualdad de oportunidades genera importantes costes sociales y económicos.

La desigualdad global en la distribución de la renta continúa siendo elevada. Según Niño-Zarazúa *et al.* (2016) el coeficiente de Gini global ha caído notablemente (de 0,739 en 1975 a 0,631 en 2010) gracias a la reducción en la desigualdad entre países, por el desarrollo de India y China, y ello a pesar del aumento de la desigualdad dentro de cada país. Encuentran también que ha crecido mucho la renta mediana global. En 2003 la mitad de la población vivía con menos de 1.090 dólares, pero desde entonces la renta mediana se ha elevado hasta prácticamente duplicarse en 2013, alcanzando los 2.010 dólares. Esto nos lleva a pensar que la globalización ha tenido beneficios netos importantes.

Lakner y Milanovic (2013) estudian la evolución de la renta a nivel global entre 1988 y 2008 (luego lo extienden a 2013 con resultados similares) y determinan la curva de incidencia global del crecimiento representada en el Gráfico 2 y que, en ocasiones, se denomina curva del elefante por su llamativa forma¹. ▷

¹ La interpretación de esta curva debería estar sujeta a algunas matizaciones: es difícil combinar encuestas distintas, no se basa en microdatos sino en datos medios por deciles nacionales, la interpretación es más compleja porque se producen cambios en la demografía dentro de cada país e incluso se incorporan nuevos países a la muestra. Un punto en la gráfica no corresponde a ningún individuo concreto sino a una posición relativa en la distribución, ocupada por distintas personas en cada momento.



Esta curva pone de relieve que durante las dos décadas de avance más intenso de la globalización, la renta real per cápita ha aumentado en promedio de forma significativa y, además, ha beneficiado prácticamente a todos los niveles de renta. Sin embargo, esos beneficios se han repartido de forma muy desigual. Destacan como grandes beneficiados los grupos situados cerca de la mediana (una quinta parte de la población, la situada entre los percentiles 45 y 65). El 90 por 100 de los individuos de este segmento son asiáticos (esencialmente de China e India) y constituyen la clase media global emergente. Otro tramo que también se ha visto muy beneficiado es el 1 por 100 con rentas más altas. Este grupo incluye, por ejemplo, a un 12 por 100 de los ciudadanos de EEUU.

En el extremo contrario se encuentran los percentiles 80-85 que han visto como su renta per cápita permanecía prácticamente estancada. El 70 por 100 de la población en este tramo procede de países avanzados tradicionales.

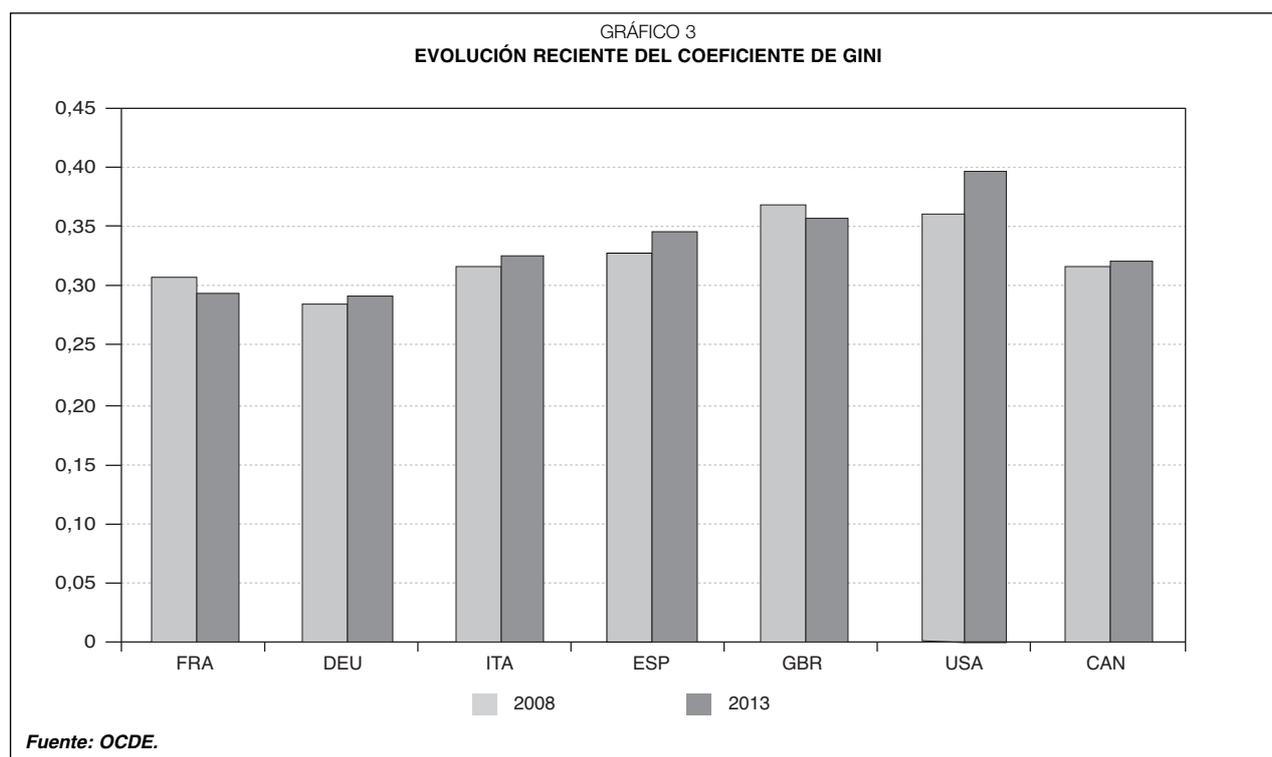
Es difícil encontrar una relación de causalidad entre la evolución del tramo más favorecido y el que menos. Sin embargo, es innegable que el auge de la clase media emergente global y

el estancamiento de los grupos de renta media-baja de los países avanzados han coincidido en el tiempo. Por eso, nos es raro encontrar movimientos políticos y sociales que utilizan esta coincidencia para culpar al comercio internacional y a la inmigración de los problemas de los grupos de renta media-baja de muchos países desarrollados. La reciente votación a favor del *brexit* y las elecciones en EEUU son dos casos muy destacados donde este debate ha protagonizado la campaña.

Desde un punto de vista global, es difícil cuestionar que se ha tratado de un periodo positivo, con una reducción de la desigualdad global y más de 1.000 millones de personas que han salido de la pobreza. Sin embargo, los individuos valoramos nuestra situación no solo en términos absolutos, sino también relativos. Por eso, no debería resultar sorprendente que en amplios grupos de trabajadores de los países desarrollados reine el descontento.

3.2. Mayor desigualdad y menor peso del factor trabajo en los países

La distribución de la renta ha tenido una evolución heterogénea en las economías ▷



avanzadas, pero son mayoría los países donde la desigualdad se ha incrementado (Gráfico 3).

Una observación empírica relevante es la desconexión entre salarios y crecimiento de la productividad. Los salarios son la vía más directa para que los beneficios de la productividad sean transferidos a los trabajadores. Sin embargo, la evidencia sugiere que algo en este proceso está fallando: los salarios se han quedado rezagados. En las últimas dos décadas (1995-2014) el crecimiento de la productividad agregada en la OCDE ha superado al de la compensación laboral mediana. Esta desconexión se explica, a su vez, por dos factores: la reducción en el peso de las rentas del trabajo, que ha afectado a 2/3 de los países de la OCDE y la caída del salario mediano en relación al salario medio (una medida parcial de la desigualdad salarial) que se ha observado en todos los países de la OCDE excepto en dos (Chile y España).

3.3. Las causas de la mayor desigualdad

3.3.1. Globalización

La exposición a las exportaciones de países de renta media y baja –especialmente de China– habría contribuido a una mayor disparidad salarial y, en definitiva, a una mayor desigualdad en el reparto de la renta. La posibilidad de deslocalizar las inversiones hacia economías en desarrollo refuerza este efecto y tiende a elevar la prima de los empleos cualificados. Autor, Dorn, y Hanson (2013) destacan que en EEUU los trabajadores de salarios más elevados expuestos a la competencia de productos chinos tienen más facilidad para cambiar de empresa –y contener así su pérdida de ingresos– que los de sueldos más bajos. Atribuyen una cuarta parte del empleo industrial destruido a la competencia de China. Simultáneamente, es de esperar una reducción de la disparidad salarial en las economías ▷

emergentes, donde se incrementa la demanda de trabajo poco cualificado. La globalización financiera también se encuentra asociada a una mayor desigualdad. La vía más probable es la propensión de la inversión internacional a concentrarse en sectores intensivos en tecnología y mano de obra cualificada.

3.3.2. Progreso tecnológico sesgado hacia el empleo cualificado

El cambio tecnológico también está asociado a la creciente disparidad de salarios. Las TIC han ayudado a aumentar la productividad, pero también han impulsado la demanda relativa de trabajadores cualificados, elevando la tasa de rendimiento de la educación superior (*skill premium*) y, de esta forma, también la desigualdad. La tendencia a la automatización de los empleos rutinarios lleva a destruir algunos de estos puestos de trabajo. Además, las dinámicas del tipo *winner takes all* pueden dar lugar a rentas extraordinarias que benefician a sus trabajadores. Según Brynjolfsson y McAfee (2016) no toda la población se beneficia por igual de las nuevas tecnologías. Encuentran evidencia en EEUU de que las innovaciones digitales han contribuido al estancamiento de las rentas medianas y a la desaparición de empleos de nivel medio. Afirman que el hogar mediano estadounidense tiene ahora una renta real inferior a la que tenía en 1998 y que las rentas salariales se han polarizado. Ahora bien, según Darvas y Wolff (2016) solo una pequeña parte del 1 por 100 con rentas más altas en EEUU está vinculado a sectores TIC: la mayoría son abogados, médicos y empleados del sector financiero. Lo que hace pensar que sus rentas extraordinarias se deben más a barreras regulatorias, que al hecho de que sean protagonistas de la innovación digital.

3.3.3. Las instituciones y la regulación del mercado laboral

Las instituciones y la regulación laboral condicionan el impacto de la globalización sobre las rentas del trabajo y la desigualdad. En concreto, una mayor afiliación sindical y una más amplia cobertura de la negociación colectiva suelen estar asociadas a un mayor poder de negociación de los trabajadores y, por tanto, a una menor pérdida de peso de las rentas del trabajo. Además, los sindicatos tienden a reforzar la posición negociadora de los trabajadores poco cualificados y contribuyen así a una menor dispersión salarial. La pérdida de peso de los sindicatos en las últimas décadas se encuentra asociada a un incremento de las rentas más altas. Del mismo modo, la mayor incidencia de los contratos temporales y a tiempo parcial está vinculada a una mayor desigualdad salarial.

3.3.4. Políticas redistributivas

El sector público juega un papel esencial para reducir la desigualdad que genera el mercado. La existencia de un sistema tributario progresivo y una red de prestaciones sociales permiten que la distribución de la renta disponible sea considerablemente más equitativa que la distribución de las rentas de mercado. Esta función redistributiva ha perdido intensidad en algunos países. Campbell y Lusher (2016) se preguntan si son los cambios en la apertura al comercio internacional los que provocan la desigualdad. Encuentran que la desigualdad en EEUU aumentó más en los años ochenta y primeros noventa, antes de que el comercio con China alcanzara una dimensión suficiente. Por eso buscan otras explicaciones alternativas y confirman que las ▷

rebajas de tipos marginales a las renta altas durante la década de 1980 tuvieron un impacto negativo sobre la equidad que se ha hecho persistente.

3.3.5. Importancia de los distintos factores

Dabla-Norris *et al.* (2015) estiman la relevancia relativa de estos factores y encuentra que el aumento de la prima salarial de los universitarios (que en parte se debe al progreso tecnológico) sería el factor que ayuda a explicar una mayor parte del aumento de la desigualdad desde mediados de los ochenta en los países desarrollados, seguido de la pérdida de peso de sindicatos y negociación colectiva, la globalización (principalmente la financiera) y la tecnología. En las economías emergentes la flexibilización del mercado laboral y las nuevas tecnologías habrían sido los factores más relevantes. Darvas y Wolff (2016) destacan que el aumento de la prima salarial universitaria ha tenido escasa relevancia en Europa (solo ha aumentado en Alemania, mientras que se ha reducido en el Reino Unido, Italia, España y Francia). Esta evolución contrasta con la de EEUU y China donde la prima sí ha crecido con fuerza. Por el contrario, sí encuentran evidencia en Europa de una polarización del empleo por el impacto de la automatización de procesos.

3.4. Europa es diferente

Si comparamos Europa y EEUU, las diferencias son evidentes. La debilidad de la productividad afecta especialmente a Europa. Por el contrario, en la UE la pobreza absoluta tiene una incidencia muy limitada y la desigualdad es baja comparada con el resto del

mundo, aunque la reciente crisis ha provocado cierta polarización entre los países del norte y del sur. No existen indicadores oficiales de la desigualdad de renta en la UE, pero Darvas y Wolff (2016) han estimado el coeficiente de Gini para el conjunto de la UE. El resultado es que la desigualdad se redujo notablemente entre 1994 y 2008 (Gini neto). Pero la crisis truncó esta tendencia positiva y, desde entonces, se ha mantenido estable en torno a un valor de 0,32 que contrasta con el aumento experimentado en EEUU hasta situarse en 0,37. Sin embargo, si miramos al coeficiente de Gini de mercado (antes de impuestos y transferencias) su valor es igual en la UE y en EEUU (0,51). Por tanto, puede afirmarse que es el papel redistributivo del Estado el que permite a Europa tener una distribución más equitativa.

4. El nexo entre productividad y equidad

Tradicionalmente productividad y equidad se consideraban objetivos, hasta cierto punto, incompatibles. Según la visión tradicional, las políticas para reducir la desigualdad tienden a crear distorsiones y frenar el crecimiento, mientras que las políticas que impulsan la productividad no pueden ayudar a mejorar la equidad. Ahora sabemos que la relación entre ambos objetivos es más compleja.

En este contexto, se presta mayor atención al posible efecto negativo de la desigualdad sobre la productividad y el crecimiento. La literatura no presenta una evidencia concluyente, porque según cuál sea la naturaleza de esa desigualdad, su efecto sobre el crecimiento será de distinto signo. Cuando las disparidades de renta responden fundamentalmente ▷

a las decisiones libremente adoptadas por los individuos no tienen por qué perjudicar al crecimiento. Sin embargo, cuando las diferencias se explican por la desigualdad de oportunidades, tienen un impacto negativo sobre la productividad, porque impiden que una parte de los recursos productivos de la sociedad sean aprovechados en todo su potencial (acceso limitado a una educación de calidad, problemas de incorporación al mercado laboral, etcétera). En ocasiones, va unida a la existencia de privilegios y de barreras que protegen a ciertos grupos de interés y que generan rentas de monopolio. También existen motivos para pensar que la desigualdad contribuyó al excesivo endeudamiento de los hogares en EEUU y algunos países europeos en la fase previa a la crisis de 2008. Por otra parte, la desigualdad se asocia a un ambiente menos propicio para la adopción de reformas estructurales que impulsen el crecimiento, así como a una mayor criminalidad e inestabilidad política y social. Darvas y Wolff (2016) presentan evidencia de la relación entre desigualdad y voto favorable al *brexit*.

Tomando como referencia esta idea de nexo entre productividad y equidad el objetivo es lograr un crecimiento inclusivo que combine una mejora en ambos ámbitos. Algunas políticas económicas que impulsan la productividad tienen un impacto, a priori, negativo sobre la equidad. Esto no es motivo para descartarlas si son suficientemente eficaces como motor del crecimiento, pero sí que es algo que debe ser tenido en cuenta. Sin embargo, hay otras medidas que tienden a contribuir a ambos objetivos de forma simultánea como, por ejemplo: aumentos de la inversión en educación y de las prestaciones sociales para hogares de renta baja con niños, supresión de barreras

injustificadas que limitan la competencia (barreras de entrada al mercado, restricciones en el acceso a determinadas profesiones, protección excesiva de patentes), refuerzo y modernización de las políticas activas de empleo poniendo el énfasis en los colectivos más vulnerables (jóvenes y parados de larga duración), incentivos a la inversión en I+D, etcétera.

5. Conclusión

Aunque la Gran Recesión haya quedado atrás, la economía global afronta importantes retos. Si no se reactiva la productividad, será imposible continuar mejorando las condiciones de vida de forma comparable a las décadas previas a la crisis. Existen opiniones muy diversas en relación al potencial del progreso tecnológico, pero la realidad es que actualmente es insuficiente como para dinamizar el crecimiento. Por otra parte, la globalización ha sometido a las economías avanzadas a la competencia de las economías emergentes. Paralelamente, el progreso tecnológico parece sesgado en favor de los trabajadores más cualificados. La combinación de estas dos tendencias, con la pérdida de relevancia de los sindicatos y con un estado del bienestar sometido en algunos países a una cura de adelgazamiento, se ha traducido en un serio deterioro de la posición relativa de los grupos de renta media-baja de las economías desarrolladas.

La necesidad de afrontar ambos retos de manera simultánea complica aún más la tarea de la política económica. Afortunadamente, hay políticas que pueden contribuir simultáneamente a ambos objetivos. ▷

Bibliografía

- [1] ANDREWS, D.; CHRISCOULO, C. y GAL, P. (2016). «The Global Productivity Slowdown». *The Global Forum on Productivity*, septiembre. OECD. Disponible en: <https://www.oecd.org/global-forum-productivity>
- [2] DORN, D. y HANSON, G.H. (2013). «The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States». *American Economic Review*, vol. 103, nº 6, pp. 2121–2168.
- [3] BLOOM, N.; JONES, C.I.; VAN REENEN, J. y WEBB, M. (2016). *Are Ideas Getting Harder to Find?* Preliminar e Incompleto, noviembre. Disponible en: <http://web.stanford.edu>
- [4] BRYNJOLFSSON, E. y MCAFEE, A. (2014). *The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies*. W. W. Norton & Company.
- [5] CAMPBELL, D. y LUSHER, L. (2016). *Drivers of inequality: Trade shocks versus top marginal tax rates*, 8 de septiembre. Disponible en: <http://voxeu.org>
- [6] DABLA-NORRIS, E.; KOCHHAR, K.; SUPHAPHIPHAT, N.; RICKA, F. y TSOUNTA, E. (2015). *Causes and Consequences of Income Inequality: A Global Perspective*. IMF Staff Discussion Notes.
- [7] DARVAS, Z. y WOLFF, G. (2016). *An Anatomy of Inclusive Growth in Europe*. Bruegel. Blueprint Series 26. Disponible en: <http://bruegel.org>
- [8] DECKER, R.A.; HALTIWANGER, J.; JARMIN, R.S. y MIRANDA, J. (2016). «Declining Business Dynamism». *Hutchins Center Working Paper*, nº 23.
- [9] EICHENGREEN, B.; PARK, D. y SHIN, K. (2015). «The Global Productivity Slump: Common and Country-Specific Factors». *NBER Working Paper*, nº 21556.
- [10] GOPINATH, G.; KALEMLI-OZCAN, S.; KARABARBOUNIS, L. y VILLEGAS-SANCHEZ, C. (2015). «Capital Allocation and Productivity in South Europe». *NBER Working Paper*, nº 21453.
- [11] GORDON, R.J. (2012). «Is US Economic Growth Over? Faltering Innovation confronts». *NBER Working Paper*, nº 18315.
- [12] MILANOVIC, B. y LAKNER, C. (2013). «Global income distribution: From the fall of the Berlin Wall to the Great Recession». *Policy Research Working Paper series from the world Bank*, nº 6719.
- [13] MOKYR, J. (2014). «What Today's Economic Gloomers Are Missing». *Wall Street Journal*, 8 de agosto. Disponible en: <http://www.wsj.com>
- [14] NIÑO-ZARAZÚA, M.; ROOPE, L. y TARP, F. (2016). *Income inequality in a globalising world*. Disponible en: <http://voxeu.org>

NORMAS DE ESTILO DE PUBLICACIÓN

La persona o personas interesadas en presentar un artículo para su publicación en el *Boletín de Información Comercial Española* (BICE) deberán enviar el artículo en formato Microsoft Word a la dirección de correo electrónico **revistasice.sccc@comercio.mineco.es**

El documento debe cumplir las siguientes características:

1. Ser material original no publicado ni presentado en otro medio de difusión.
2. La extensión total del trabajo (incluyendo cuadros, gráficos, tablas, notas, etcétera) no debe ser inferior a 15 páginas ni superior a 20. La fuente será Times New Roman, tamaño 12 y espaciado doble. Estar paginado en la parte inferior derecha de cada página.
3. En la primera página se hará constar el título del artículo que deberá ser breve, claro, preciso e informativo y la fecha de conclusión del mismo. Nombre y dos apellidos del autor o autores, filiación institucional, dirección, teléfono y correo electrónico de cada uno de ellos, así como la forma en que desean que sus datos aparezcan.
4. En la segunda página del texto se incluirá:
 - El título.
 - Un resumen del trabajo con una extensión máxima de 10 líneas con la siguiente estructura: objetivo, método y principal resultado o conclusión.
 - De 2 a 6 palabras clave que no sean coincidentes con el título.
 - De 1 a 5 códigos de materias del Journal of Economic Literature (clasificación JEL) para lo cual pueden acceder a la siguiente dirección electrónica:
<https://www.aeaweb.org/jel/guide/jel.php>
5. En las siguientes páginas se incluirán el texto, la información gráfica y la bibliografía con la siguiente organización:
 - Se incluirá, por este orden, introducción, desarrollo, conclusiones y bibliografía y anexos si los hubiera. Los apartados y subapartados se numerarán en arábigos respondiendo a una sucesión continuada utilizando un punto para separar los niveles de división, según el siguiente modelo:

1. Título del apartado

1.1. Título del apartado

1.1.1. Título del apartado

2. Título del apartado

- Las notas de pie de página irán integradas en el texto y su contenido debe estar al final de su misma página en tamaño 10 y espacio sencillo.
- En un archivo Excel independiente se incluirá la representación gráfica (cuadros, gráficos, diagramas, figuras, etc.), que debe llevar título, estar numerada y referenciada en el texto. En la parte inferior se incluirá la fuente de información y/o notas aclaratorias.
- Las citas de libros y artículos en el texto, se indicarán entre paréntesis con el apellido del autor y el año. Ej.: (Martínez, 1991).
- Las referencias a siglas deben ir acompañadas, en la primera ocasión en que se citen, de su significado completo.
- La bibliografía se ordenará alfabéticamente siguiendo las normas de la American Psychological Association (Harvard-APA): <http://cibem.org/paginas/img/apa6.pdf>

Libros

APELLIDOS, A.A. (año de publicación). *Título del libro* (edición) (volumen). Ciudad: Editorial.

Artículo en revista científica

APELLIDOS, A.A. (año de publicación). «Título del artículo». *Título de la revista*, volumen (número), números de páginas.

Documento en línea

APELLIDOS, A.A. u ORGANISMO (año, mes de publicación). *Título*, [en línea]. Ciudad: Editorial. Disponible en:
<http://cenamb.rect.ucv.ve/siamaz/dicciona/canaima/canaima2.htm> [Recuperado: 2000, 3 de junio].

Los artículos publicados estarán disponibles en www.revistasICE.com