

Se buscan buenos empleos

¿Qué puede ser más fundamental para el bienestar de la gente que su trabajo? El trabajo determina el modo de vida de las personas y sus familias, así como el desempeño de las economías. El desempleo, el subempleo, la inestabilidad laboral y los bajos salarios no son sólo problemas personales sino nacionales y aquejan a la mayor parte de la región. En la actualidad el desempleo se encuentra en uno de los niveles más elevados en muchos años, gran parte de la fuerza laboral gana salarios de pobreza, la desigualdad entre los diversos niveles salariales es de las mayores del mundo y ha tendido a aumentar y, aunque la probabilidad de perder el empleo es elevada, los trabajadores que están asegurados contra este riesgo son una minoría. No sorprende entonces que en sondeos de opinión pública los latinoamericanos señalen el desempleo, los salarios bajos y la inestabilidad laboral como los problemas más apremiantes de la región, aún más que la corrupción, la delincuencia y otros males sociales preocupantes.

El primer paso para resolver estos problemas es adquirir un conocimiento más a fondo sobre el complejo medio en el que trabaja la gente en América Latina. He aquí algunos de los rasgos más destacados del mercado laboral actual en la región:

- En América Latina ha habido un aumento enorme de la participación de la mujer en la fuerza laboral en los últimos años. Mujeres de todos los niveles académicos han venido asumiendo una presencia en él desde hace

El desempleo, el subempleo, la inestabilidad laboral y los bajos salarios no son sólo problemas personales sino nacionales y aquejan a la mayor parte de la región.

más de un decenio, pero los mayores incrementos se han registrado entre las mujeres menos preparadas.

- El desempleo ha aumentado considerablemente y es mayor entre las trabajadoras jóvenes y medianamente calificadas de las ciudades.
- En América Latina la rotación de personal es generalizada. Cada año se crea o se destruye aproximadamente uno de cada cuatro puestos de trabajo.
 - El seguro social es una rareza en América Latina, lo que convierte al desempleo en un lujo que pocos se pueden dar. Menos de la mitad de los trabajadores cuentan con indemnización por despido, que constituye la forma más generalizada de seguro social.
 - Después de perder el empleo, los trabajadores a menudo deben aceptar salarios considerablemente menores y laborar en puestos

que no se corresponden con sus conocimientos y experiencia. En promedio, entre los desplazados los hombres tienden a sufrir una pérdida de salario mayor que las mujeres. De igual modo, los trabajadores despedidos de empleos que no les otorgaban derecho al seguro social y a la indemnización por despido sufren una pérdida de salario mayor que los trabajadores que sí estaban cubiertos.

- La mayoría de los trabajadores de México y Argentina, dos países donde existe información para analizar la transición entre empleos,

► *Continúa en la página 2*



Banco Interamericano de Desarrollo
Departamento de Investigación

Volumen 2
Septiembre – Diciembre 2003

EN ESTA EDICIÓN

| | |
|--|----|
| La tarea de los mercados laborales: ¿Qué tal andan los países? | 3 |
| Los mitos de la economía informal | 5 |
| Más allá del desempleo | 6 |
| Terapias para los quebrantos laborales | 7 |
| Publicaciones nuevas | 8 |
| Mira quién habla | 12 |
| Noticias sobre nuestras redes | 16 |

En circulación



Se buscan buenos empleos

► viene de la página 1

encuentran trabajo en el sector desprotegido, vale decir, en el sector informal. En Argentina, 81% de los desempleados que consiguen trabajo acaban en un empleo que no les ofrece seguridad social. En México la cifra es 62%.

- Muchos trabajadores en su edad más productiva, al quedar desempleados, pasan a ser trabajadores independientes, a ocupar puestos en pequeñas empresas o puestos que no les ofrecen prestaciones. En México, esos trabajadores, cuando quedan cesantes, sufren una reducción de salario mayor que los trabajadores más jóvenes y que los de mayor edad. Los hombres en la plenitud de su productividad también tienen una mayor probabilidad de conseguir colocación en las categorías de empleo mencionadas que las mujeres de la misma edad y que los trabajadores más jóvenes.
- La legislación laboral de los países de la región tiende a ser excesiva-

mente reguladora, pero con escasos mecanismos que garanticen su aplicación. Peor aun, a menudo obra en perjuicio de los trabajadores a los que debería proteger.

- El acatamiento del salario mínimo no es generalizado y es menor en países en los que el salario mínimo es relativamente elevado.
- Según cálculos de la Organización Internacional del Trabajo, en América Latina 18 millones de niños realizan actividades económicamente productivas, las cuales contribuyen al aumento del ingreso familiar directa o indirectamente.
- Ha habido un aumento considerable de los retornos a la educación. Un trabajador que haya terminado la educación secundaria gana entre 50% y 60% más que uno que sólo haya completado la primaria. Esta diferencia es aun mayor en el caso de los trabajadores con educación de tercer nivel.

Un título universitario permite un aumento adicional de los ingresos de 85% en promedio.

- La labor de negociación de los sindicatos a favor de sus miembros puede afectar la eficiencia de las empresas.
- El abultamiento artificial de la nómina es corriente entre empresas del sector público, y los despidos se hacen inevitables cuando esas compañías se preparan para su venta al sector privado. Muchos trabajadores han quedado desplazados por las privatizaciones, pero han sido nuevamente contratados por la misma compañía o por subcontratistas y proveedores de las empresas privatizadas.
- Los emigrantes latinoamericanos a Estados Unidos, que aumentaron de 1,8 millones a 3,4 millones entre 1971 y 2000, tienen un mejor nivel académico y es más probable que sean económicamente activos que sus compatriotas que se quedaron atrás, pero tienen, en promedio, un nivel de preparación inferior al de los estadounidenses.
- En América Latina, los desempleados disponen de pocos servicios o recursos que los ayuden en la búsqueda de empleo.

Ideas para el Desarrollo en las Américas, IDEA, es un boletín sobre políticas económicas y sociales que publica tres veces al año el Departamento de Investigación del Banco Interamericano de Desarrollo. Agradecemos todos los comentarios, los cuales se deben dirigir a la editora de *IDEA*, Rita Funaro, a la dirección de correo electrónico Ritaf@iadb.org.

Las opiniones expresadas aquí son responsabilidad de los autores y no necesariamente reflejan los puntos de vista y políticas del BID. Se permite la libre reproducción de los artículos, siempre que se reconozca como fuente a *IDEA* y al BID. Si desea recibir el boletín electrónicamente, sírvase enviar su dirección de correo electrónico a RES-pubs@iadb.org. Todos los números del boletín podrán consultarse en la siguiente página de Internet: <http://www.iadb.org/res/news>.

Esta edición de *IDEA* se fundamenta en investigaciones realizadas por Carmen Pagés y sus colaboradores para el Informe de progreso económico y social 2004 titulado *Se buscan buenos empleos: Los mercados laborales en América Latina*.

Eduardo Lora
Coordinador general

Rita Funaro
Editora



Banco Interamericano de Desarrollo
1300 New York Ave., NW
Washington, DC 20577

A todas luces, los mercados laborales son complejos e importantes tanto para los individuos como para las economías nacionales. Por este motivo, el Banco Interamericano de Desarrollo ha dedicado su *Informe de progreso económico y social en América Latina (IPES)* del 2004, al análisis de los mercados laborales. El *IPES* presenta un estudio detallado de los mercados laborales latinoamericanos, un diagnóstico de los males que los aquejan y las prescripciones para tratar esas dolencias. La presente edición de *IDEA* se basa en dicho informe y en ella se presentan resumidas algunas de las principales cuestiones tratadas en él, así como pasajes de *Se buscan buenos empleos: Los mercados laborales en América Latina*.

La tarea de los mercados laborales: ¿Qué tal andan los países?

Los mercados laborales determinan la forma en que viven y se desenvuelven millones de personas, todas ellas distintas entre sí e igualmente complicadas e individuales. El funcionamiento de los mercados laborales es una tarea monumental que se desarrolla con distinto grado de éxito de un país a otro. Los mercados laborales deben desempeñar tres funciones principales de asignación: de recursos, ingresos y riesgos. La eficacia con la que el mercado laboral de cada país cumple esas tareas determina la eficiencia y equidad de ese mercado.

Cuando un mercado laboral asigna recursos, hace corresponder trabajadores con puestos de trabajo. En un mercado laboral eficiente, toda persona dispuesta a trabajar encuentra un empleo que se corresponde con su capacidad y no queda vacante ningún puesto de trabajo. Un aspecto clave es que los trabajadores no sólo deberían tener empleo, sino que además deberían tener un empleo *adecuado* a su educación, capacidad y experiencia, así como a las necesidades de la plaza. Otros indicadores del nivel de eficiencia con el que un mercado asigna sus recursos son el tiempo que los trabajadores pasan buscando empleo, la proporción de trabajadores a los que les gustaría laborar más horas y si ciertos tipos de trabajadores, diferenciados por sexo, edad, destreza o profesión, sufren más o menos de desempleo.

Algunos países tienen niveles de desempleo persistentemente elevados, mientras que otros pueden tener niveles muy bajos como para hacer corresponder adecuadamente trabajadores y empleos. Muchos países experimentaron un aumento de sus niveles de desempleo hacia finales de la década, cuando el crecimiento económico era escaso. Por otro lado, el desempleo de largo plazo en la región es relativamente bajo, comparado con el de Europa Oriental o el de algunos países

industrializados. En cuanto a la carga de desempleo sobre ciertos tipos de trabajadores, las mujeres y los jóvenes han sufrido mucho más que los hombres y los trabajadores en la plenitud de su productividad. No obstante, esas diferencias en el desempleo no variaron mucho durante la década. Las diferencias entre el desempleo urbano y el rural también fueron muy considerables, aunque la disparidad relativa en realidad disminuyó durante el período. En cuanto a los niveles de capacidad, el desempleo no pareció ser mayor entre los trabajadores no calificados. Si acaso, parece haberse dado lo opuesto, y los trabajadores con preparación universitaria tienen cada vez más probabilidades de hallarse desempleados que sus contrapartes menos capacitados. En total, los mercados laborales de México, Honduras, Guatemala, Perú y Chile fueron relativamente más eficientes en la asignación de trabajadores a empleos, mientras que los de Colombia, Panamá, Uruguay y Paraguay fueron menos eficientes.

La segunda tarea más importante de los mercados laborales es asignar ingresos. ¿Los trabajadores ganan un salario justo? Éste es un criterio básico para evaluar el desempeño del mercado laboral de un país. En una región donde la desigualdad salarial va de la mano con la disparidad del ingreso y donde casi la mitad de los trabajadores de varios de sus países ganan menos del equivalente a un dólar por hora, una respuesta impulsiva a esta pregunta quizá sea que los trabajadores no ganan un salario justo. Pero es importante aclarar el significado de “justo”. La respuesta tiene dos vertientes. En primer lugar, “justo” se refiere a si un trabajador recibe o no lo que vale su labor; en otras palabras, el salario debería corresponderse con la productividad del trabajador. En segundo lugar, los trabajadores de productividad equi-

valente deberían percibir salarios similares, independientemente de su sexo, el tamaño de la compañía y el ramo.

Los salarios en toda la región se han mantenido prácticamente estancados durante el último decenio. Sin embargo, contrariamente a la opinión generalizada, ello no se debe a que las empresas hayan venido disminuyendo progresivamente la participación de los trabajadores en la producción. De hecho, los salarios y la productividad se han mantenido fundamentalmente parejos. El problema es que el crecimiento de la productividad laboral en América Latina durante los años 90 fue prácticamente nulo. De modo que si se emplea este criterio de evaluación, puede que los salarios sean bajos, pero son “justos” en relación con el nivel de productividad.

Sin embargo, los mercados laborales lucen menos equitativos desde el punto de vista de las diferencias salariales. Los trabajadores de compañías grandes ganan 34% más en promedio que los de compañías pequeñas. Los trabajadores de los sectores de la construcción, ventas al detalle, restaurantes y hotelería perciben menos que los de la manufactura, mientras que los de los sectores comercial y financiero tienden a ganar más. Los hombres latinoamericanos ganan en promedio 26% más que las mujeres de edad y nivel de preparación similares. Sin embargo, a pesar de lo lamentables que puedan ser estas divergencias, curiosamente no se diferencian mucho de las de Estados Unidos, un país con un nivel de desigualdad menor que América Latina, pero elevado en comparación con los demás países industrializados. Tampoco parece ser éste el origen de la “injusticia” de los mercados laborales latinoamericanos en la asignación de ingresos.

► *Continúa en la página 4*

La tarea de los mercados laborales: ¿Qué tal andan los países?

► viene de la página 3

De hecho, no toda la desigualdad en términos de ingresos tiene su origen en el mercado laboral. Ciertamente la desigualdad salarial es real y en gran medida se refleja en el mercado laboral, pero no surge de éste. Más bien, los trabajadores ganan salarios muy desiguales entre sí porque son personas muy diferenciadas. Las variaciones en educación, experiencia y sexo representan en promedio 35% de la concentración del ingreso laboral de la región, y alrededor de la mitad de la concentración en Argentina, Costa Rica, El Salvador, Panamá y Honduras. Las diferencias en educación constituyen, con mucho, la mayor parte de la desigualdad, porque representan una cuarta parte de la concentración del ingreso laboral, en promedio.

En total, los mercados laborales latinoamericanos asignan los ingresos razonablemente bien, a pesar de la desigualdad salarial generalizada y de los bajos salarios dominantes en la región. El problema no tiene tanto que ver con el mercado. La dificultad radica en el paso de tortuga al que ha crecido la productividad y en la disparidad del acervo personal, es decir, la educación.

Los mercados laborales también asignan riesgos, de los cuales el más notorio es la pérdida del empleo. Los trabajadores que quedan desplazados de sus empleos no sólo pierden ingresos mientras se encuentran desempleados, sino que además pueden sufrir mayores pérdidas si terminan aceptando un empleo que pague menos de lo que ganaban anteriormente.

En un mercado eficiente, los trabajadores están protegidos contra el riesgo de la pérdida de ingresos. Una manera de protegerse contra los riesgos es que el mercado laboral desempeñe eficazmente su función principal, la de asignar recursos adecuadamente. Si los trabajadores encuentran un nuevo empleo rápidamente, entonces su pérdida de ingresos se

minimiza. Para quienes quedan desempleados, el seguro de desempleo proporciona un medio de sostén. Desafortunadamente, pocos países de la región ofrecen este beneficio. En vez de ello, el mecanismo preferido de cobertura contra este riesgo en América Latina es el pago por ley de prestaciones de liquidación y de indemnización por cesantía. Si una compañía despide a un empleado, éste tiene derecho a recibir una compensación que en muchos países llega a ser considerable. Los programas de seguro social que incluyen pensiones de ancianidad y seguro de atención médica y de maternidad también son muy comunes, pero brindan beneficios mucho menores que en los países industrializados.

Si la indemnización por despido es tan cuantiosa y otras prestaciones de seguridad social son mayores que en la mayor parte del mundo en desarrollo, entonces ¿por qué tantos latinoamericanos tienen que asumir por su cuenta los riesgos de salud y pérdida de empleo y carecen de protección durante su ancianidad? El problema está en la cobertura. En promedio, sólo 44% de los trabajadores de la región están protegidos por leyes laborales. Para agravar aun más las cosas, en la región no se hacen cumplir eficazmente las leyes laborales. Las pocas personas que tienen derecho a recibir prestaciones no siempre reciben lo que legítimamente les corresponde. Una vez que se toman en cuenta la

cobertura y la aplicación de las leyes, los niveles de aseguramiento en la región resultan sumamente bajos, especialmente en México, Perú, República Dominicana y Bolivia.

¿Qué diferencias hay de un país a otro en términos de la eficiencia de sus mercados laborales? El Gráfico 1 muestra que cuando se agrega la eficiencia de los mercados en asignar recursos e ingresos y se toma en cuenta la calidad de las relaciones entre los trabajadores y las empresas, México, Costa Rica,

► Continúa en la página 11

Gráfico 1. Índice de eficiencia de los mercados laborales

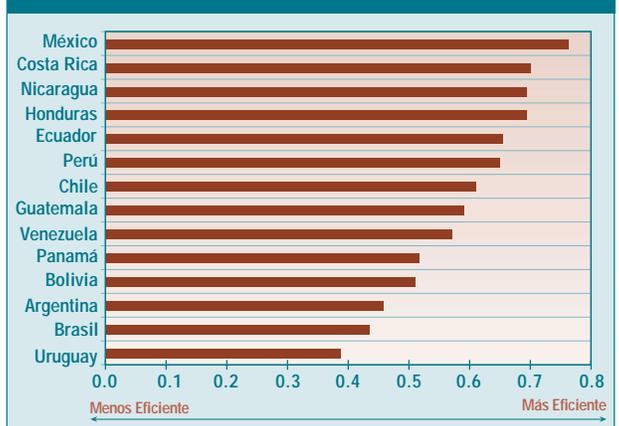


Gráfico 2. Índice de igualdad en la asignación de ingresos



Los mitos de la economía informal

La economía informal se considera el lado oscuro del mercado laboral latinoamericano, pero ¿lo es realmente? El empleo independiente a veces constituye un paso adelante para la gente, así como una oportunidad de mejorar sus ingresos. De modo que la economía informal no siempre es “oscura”. Tampoco constituye un “lado” claramente definido del mercado. La gente constantemente entra y sale de los llamados empleos informales. Fijarse en la economía informal como fuente de todos los males laborales es arriesgarse a pasar por alto otras deficiencias graves.

¿Qué es la economía informal? Depende de a quién se dirija la pregunta. Para algunos, el término describe los empleos que proporcionan salarios bajos, prestaciones precarias y escasas posibilidades de progreso. Para otros, la informalidad es una forma de evadir las obligaciones con el Estado, o un medio para eludir leyes laborales o tributarias. Y otros, incluida la Organización Internacional del Trabajo (OIT), ofrecen una definición más específica de informalidad, como el conjunto de los trabajadores independientes y no profesionales, empleados domésticos, trabajadores no remunerados y trabajadores empleados en empresas que tienen en total cinco empleados o menos. Cada una de esas definiciones describe un conjunto distinto de trabajadores. Efectivamente existe una superposición parcial, pero también hay gente que se ajusta a una definición y no a otra. El hilo común es la implicación subyacente de que los empleos en este sector son “malos” y en cierto sentido inferiores a los empleos del llamado “sector formal”.

¿Todas las personas que laboran independientemente o en pequeñas empresas tienen empleos miserables? ¿Y todos los empleos miserables se encuentran en empresas pequeñas? La respuesta a ambas preguntas es no. Puede que muchas empresas pequeñas paguen salarios bajos y ten-

gan una baja productividad, pero también puede que muchas de ellas sean empresas jóvenes y pujantes. Mucha gente puede verse impulsada al trabajo independiente porque ha agotado sus opciones de empleo. Sin embargo, también hay quien abandona voluntariamente su empleo en empresas grandes para apostarle al trabajo independiente, a menudo con éxito. Si el trabajo por cuenta propia es tan malo, ¿por qué cuatro de cada cinco brasileños que trabajan en forma independiente prefieren esta condición a un empleo “formal”? La respuesta podría estar en el hecho de que

¿Todas las personas que laboran independientemente o en pequeñas empresas tienen empleos miserables? ¿Y todos los empleos miserables se encuentran en empresas pequeñas? La respuesta a ambas preguntas es no.

muchos trabajadores de empresas grandes perciben un salario inferior al mínimo y no reciben prestaciones, en lo que básicamente son empleos sin porvenir. En pocas palabras, la distinción basada en la calidad es sumamente vaga.

Quizá aún más imprecisa sea la concepción del mercado laboral como un mundo dual. Según este punto de vista, la dualidad consiste en que la economía formal y la informal funcionan en mercados laborales segmentados y existe una movilidad limitada entre ambos. Nada podría ser más alejado de la realidad. Por el contrario, hay una elevada movilidad entre el sector informal y el formal, independientemente de cómo se definan esos sectores. Usando la definición de trabajador informal como alguien que no recibe las pres-

taciones que prescriben las leyes laborales, la probabilidad promedio de que un trabajador informal pase a ocupar un puesto de trabajo con esas prestaciones es de 16% en México y de alrededor de 12% en Argentina. La probabilidad de que un trabajador haga el cambio en el sentido contrario es aproximadamente la misma. La magnitud de estos movimientos es enorme: en cualquier período de seis meses, alrededor de 32% de los trabajadores de México y 22% de los de Argentina pasan a ocupar o abandonan un empleo informal.

Si se usa el empleo independiente o el tamaño de la empresa como el criterio fundamental para definir la informalidad, entonces se verifica el mismo grado de movimiento. En México y Argentina, en cualquier lapso de seis meses, alrededor de 23% de los trabajadores abandonan un trabajo independiente para pasar a ser asalariados. Lo opuesto no ocurre con tanta frecuencia. Sólo alrededor de 5-6% de los trabajadores asalariados de esos países pasan a ser trabajadores independientes. Alrededor de 16-17% de los trabajadores de compañías con menos de cinco empleados pasan a trabajar en grandes empresas, mientras que un porcentaje aún mayor de trabajadores de empresas medianas y grandes pasa a trabajar en pequeñas compañías. El mensaje es claro: al menos en México y Argentina, la movilidad entre ambos sectores es elevada.

Indudablemente que en toda América Latina hay millones de vendedores callejeros, obreros no especializados que trabajan por cuenta propia y trabajadores domésticos que apenas sí pueden ganarse la vida. Pero hay millones de empleados de empresas grandes y reconocidas a los que no les va mucho mejor. Al mismo tiempo, hay muchos pintores, carpinteros y personas dedicadas a otros oficios independientes que llevan una vida productiva y económicamente gratificante. La línea divisoria no está claramente definida. De hecho, puede que no haya línea divisoria alguna.

Más allá del desempleo

Los problemas del mercado laboral no se reducen al desempleo. En realidad, el desempleo es apenas la punta del témpano. Mucha gente que tiene empleo trabaja en puestos mal pagados y apenas si consigue subsistir. Además, las cifras de desempleo también pasan por alto gran parte de la actividad que se desarrolla en el mercado laboral. En un año dado, una gran cantidad de empresas aumentan sus puestos de trabajo, mientras que muchas otras reducen su nómina. Y esto ocurre por igual en años de bonanza como de recesión, en el sector industrial y el agrícola, en empresas grandes y pequeñas, y tanto en compañías con muchos años de experiencia como en firmas recién creadas. En pocas palabras, fijarse excesivamente en el desempleo conlleva el riesgo de ignorar lo que ocurre debajo de la superficie del mercado laboral.

El cambio total del empleo en el mercado laboral, cuantificado como la suma de todos los nuevos empleos que se generan en un año dado (creación de empleo) y todos los puestos de trabajo que se eliminan en un año dado (destrucción de empleo), ofrece una idea muy aproximada de la enorme tarea que cumple el mercado laboral. En una muestra de 12 países latinoamericanos, el cambio total de personal varía entre 16% y 35%. El cambio total de personal es varios órdenes de magnitud mayor que la tasa de desempleo. En el caso de Brasil, por ejemplo, una variación de un punto porcentual en la tasa de desempleo oculta una magnitud impresionante de actividad en el mercado laboral; los flujos brutos indican que cada año se crea o se destruye uno de cada tres puestos de trabajo, lo que representa un cambio total de personal de 31%.

Curiosamente, este elevado nivel de reasignación de puestos de trabajo caracteriza a los merca-

dos laborales tanto de países desarrollados como de países emergentes. Los datos disponibles de países latinoamericanos revelan tasas de cambio de personal que no difieren de las gamas observadas en países desarrollados. Eso resulta sorprendente, considerando que las regulaciones del mercado laboral difieren mucho entre los países de América Latina. (Véase el Gráfico 3).

Pero, ¿importan realmente todos esos giros del mercado laboral? ¿No se debería concentrar la atención en quienes salen perdiendo en este juego de las sillas? En otras palabras, aun reconociendo que en el mercado laboral se desarrolla una actividad enorme, ¿no es el desempleo lo que verdaderamente cuenta?

No del todo. Para comenzar, concentrarse exclusivamente en el desempleo presupone que todas las demás personas que han experimentado cambios en el mercado laboral han salido ganando. Y esto dista de ser cierto, especialmente en América Latina, donde la mayoría de los trabajadores están mal preparados para este elevado nivel de movilidad, porque el seguro social sólo cubre a una pequeña proporción de ellos. La mayoría de los trabajadores no se pueden permitir quedarse sin ingresos mientras buscan otro empleo. Esos trabajadores se ven obligados a aceptar el primer empleo que encuentran, a

pesar de que aguardar por un empleo mejor adaptado a su capacidad les posibilitaría una mayor productividad y, por ende, un mejor salario. El hecho de que la pérdida de salario tienda a ser mayor en el caso de los trabajadores que cambian de ramo o que tienen ocupaciones de mayor nivel, sugiere que en el proceso de desplazamiento se pierden capacidades y conocimientos específicos. Compañías y empleados pueden salir perdiendo por igual cuando los trabajadores aceptan empleos por debajo de su capacidad, o en ramos que no se corresponden con su preparación. Añádase a esto la probabilidad de que los trabajadores vueltos a emplear tengan que aceptar salarios menores y no sorprende que en 1996 los sondeos de opinión pública revelaran que más de 85% de los latinoamericanos se hallaban preocupados por la posibilidad de perder su empleo. Peor aún, para 2001 esa inquietud había aumentado en 11 de los 17 países cubiertos por el sondeo. La conclusión en cuanto a las políticas es que es importante que los trabajadores cuenten con flexibilidad en sus capacidades y que haya algún tipo de seguro social que reduzca el costo de la inestabilidad laboral.

Ir más allá del desempleo y fijarse en los movimientos del mercado laboral también tiene implicaciones de fondo para el crecimiento y la productividad. La mayor parte de la reasignación de empleos guarda relación con sacudidas que sufren empresas específicas y que obedecen a cambios en la demanda de sus productos, el costo de sus insumos o la tecnología que emplean. En otras palabras, la rotación de personal en el mercado obedece a una variación considerable del desempeño de las empresas mismas.

El hecho de que

► Continúa en la página 11



Terapias para los quebrantos laborales

Los mercados laborales latinoamericanos están quebrantados y millones de trabajadores están insatisfechos y desalentados. Cuesta encontrar empleo, los salarios son bajos y están estancados, las condiciones del lugar de trabajo a menudo son peligrosas y no hay autoridad a la que recurrir si los trabajadores son víctimas de abusos o negligencia patronal. ¿Qué pueden hacer los gobiernos para paliar el malestar de los trabajadores y ayudarlos a llevar una vida mejor y más productiva?

Para comenzar, los gobiernos pueden colaborar adoptando políticas para reducir la volatilidad macroeconómica y crear condiciones macroeconómicas estables y que promuevan el crecimiento. Ello contribuiría en buena medida a superar el estancamiento de la productividad y por ende del salario real, que ya lleva dos decenios. Además, los gobiernos pueden modificar sus marcos regulatorios y mejorar la aplicación de las leyes. También pueden promover iniciativas privadas y públicas concebidas para mejorar los servicios de intermediación laboral, a fin de contribuir con los trabajadores en su búsqueda de empleo. Y, claro está, las políticas de educación y capacitación deberían propender a mejorar las oportunidades de los trabajadores, acrecentando sus conocimientos y capacidades.

Pero con ello no se eliminarán los muy patentes riesgos que encaran los trabajadores cada día en el mercado laboral. Cada año se crea o se destruye una cuarta parte del número total de empleos y muchos trabajadores quedan desplazados. Los afortunados pasan directamente de un empleo a otro, pero la mayoría atraviesa por un interludio de desempleo, mientras que otros quedan atascados en el desempleo y hay quienes aceptan salarios peor remunerados a falta de una alternativa mejor.

No existe una recomendación universal que ayude a todos los trabajadores a encarar los riesgos de la rotación de personal. La respuesta tradicional a este problema ha sido la imposición de pagos cuantiosos de indemnización por despido y la

prohibición de despedir trabajadores. Sin embargo, estos beneficios sólo cubren a los trabajadores amparados por contratos regulados, los que representan una minoría en la región. Más de la mitad de la fuerza laboral trabaja independientemente o forma parte de relaciones laborales precarias no reguladas. Se trata de gente que necesita formas más generalizadas de seguridad social.

Los elementos y mecanismos necesarios para construir un sistema de seguridad social tuvieron su origen en las medidas de protección social que adoptaron los gobiernos latinoamericanos para hacer frente a las crisis de los años noventa. Sin embargo, los mecanismos de seguridad social y las medidas de protección ofrecen distintos tratamientos a distintos tipos de pacientes. Aunque las medidas de protección se sustentan en la necesidad de proteger el capital humano de los pobres durante las épocas difíciles, los mecanismos de seguro social deben ayudar a todos los trabajadores por igual (no sólo a los pobres) a sobrellevar el proceso normal de creación y destrucción de empleo propio de las economías modernas. La implicación es que las políticas de los mercados laborales pueden requerir una dosis mayor de seguridad social, en relación con los programas de paliación de la pobreza, de lo que fue la práctica de los gobiernos y la recomendación de los organismos internacionales durante la década de los noventa.

No existe una combinación única de instrumentos de políticas para construir un sistema de seguro social. Los países tendrán que seleccionar las prescripciones que mejor se ajusten a sus circunstancias individuales y hacer las adaptaciones del caso. El único elemento común es la necesidad de crear registros administrativos y regulatorios de los contratos laborales. Toda “promesa” de seguridad carece de sentido si los trabajadores no pueden hacerla cumplir en el futuro, cuando cambien las circunstancias.

El medicamento preferido en este sis-

tema de seguridad social es el seguro de desempleo. Sin embargo, en la medida en que los trabajadores no estén dispuestos a pagar el costo de esta prestación en forma de menores salarios, y en la medida en que la misma duplique la función de la estabilidad laboral, el seguro de desempleo incrementará los costos laborales y, por lo tanto, frenará la demanda de trabajadores. Además, resulta adecuado únicamente para aquellos trabajadores que tienen contratos laborales regulados y registrados. En el caso de los trabajadores que están fuera de la cobertura del seguro de desempleo, las recetas que tienen a su disposición los diseñadores de políticas son diversas, aunque no siempre recomendables. Los cursos de capacitación breves pueden poner al día a los trabajadores escasamente calificados que ingresan al mercado laboral en cuanto a conocimientos, experiencia en el mercado laboral y asistencia en la búsqueda de empleo. En el caso de los trabajadores no calificados desplazados, las obras públicas intensivas en uso de mano de obra son la mejor alternativa en términos de empleo local. Los subsidios a los salarios se deberían utilizar muy poco, si acaso. Las distorsiones que ocasionan las interferencias en los salarios relativos de distintos tipos de trabajadores son motivo suficiente para recomendar cautela a este respecto. Por último, las transferencias de dinero en efectivo a familias de escasos ingresos son el mecanismo de última instancia para ayudar a las que quedan fuera del sistema de apoyo. Ahí radica la intersección principal entre las políticas laborales y de erradicación de la pobreza.

Quizá el ingrediente más importante de un sistema de seguridad social sea su financiamiento. Por su propia naturaleza, la seguridad social exige una política fiscal anticíclica, que implica que durante los períodos de bonanza se ahorren los recursos que deben gastarse en los períodos de recesión. Idealmente, el seguro de desempleo haría aumentar automáticamente el

► *Continúa en la página 16*

Publicaciones nuevas

LIBROS



The Family in Flux: Household Decision-Making in Latin America

Editado por
Miguel Székely y Orazio P. Attanasio

Esta obra se distancia del enfoque exclusivamente

macroeconómico de los estudios del desarrollo, para arrojar luz sobre el lugar donde se toman las decisiones: el hogar. Después de todo, ¿acaso indicadores como el nivel de consumo, el crecimiento del empleo y los niveles de ahorro no responden a una serie de decisiones únicas que se toman en el contexto familiar? Este trabajo, que complementa esta visión microeconómica con un enfoque agregado, pone al descubierto datos interesantes sobre la baja de la fertilidad, el aumento brusco y considerable de la participación de la mujer en la fuerza laboral y muchos otros aspectos importantes que están cambiando la situación de la actividad económica en América Latina.



Medios privados para fines públicos: Participación privada en infraestructura en América Latina

Editado por
Alberto Chong y José Miguel Sánchez

(Disponible en español, únicamente)

El interés de los países latinoamericanos en promover la participación del sector privado en proyectos de infraestructura ha aumentado considerablemente en los últimos años. La profundización de la participación del sector privado ha contribuido a mejorar las finanzas y la eficiencia del sector público y a reducir la importancia del Estado en las actividades produc-

tivas. Esta obra analiza los arreglos contractuales que se han utilizado y su efecto en la inversión privada. Las lecciones derivadas pueden ayudar a orientar empresas futuras y a promover una participación privada más eficaz en los esfuerzos de la región por construir y modernizar su infraestructura.

DOCUMENTOS DE TRABAJO DEL DEPARTAMENTO DE INVESTIGACIÓN

Latin American Labor Markets in the 1990s: Deciphering the Decade (WP-486)

Por *Suzanne Duryea, Olga Jaramillo y Carmen Pagés*

En este trabajo se analiza el desempeño reciente de los mercados laborales latinoamericanos y se revela que los niveles de desempleo van en aumento en la mayoría de los países y subregiones de América Latina. El aumento del desempleo durante los años 90 no obedeció al incremento de la proporción de mujeres, adultos o trabajadores de zonas urbanas en la fuerza laboral, y tampoco cabe atribuirlo a la demanda creciente de mano de obra calificada. Los niveles de desempleo responden a un incremento considerable de la participación que no ha sido asimilada del todo por un aumento del empleo. También se descubre que una proporción considerable y en muchos países creciente de los trabajadores ocupa puestos con salarios muy bajos. Por último, en casi todos los países va en aumento el retorno de la educación superior, mientras que el retorno de la educación secundaria está disminuyendo.

Towards Effective Social Insurance In Latin America: The Importance of Countercyclical Fiscal Policy (WP-487)

Por *Miguel Braun y Luciano di Gresia*

El gasto social en América Latina es de naturaleza pro-cíclica, pero en menor medida que el gasto total, lo que sugiere que la eficacia de las políticas sociales compensatorias concebidas para prote-

ger a las personas más vulnerables a las crisis se limita por los ajustes efectuados durante las recesiones. Este trabajo presenta una evaluación de diversas políticas destinadas a reducir la característica pro-cíclica de la política fiscal, tales como los fondos de estabilización, las reglas fiscales y la reforma de las instituciones presupuestarias, y presenta argumentos a favor de propuestas integrales de políticas basadas en análisis más específicos de países, tales como la Ley de responsabilidad fiscal de Brasil.

Information Diffusion in International Markets (WP-488)

(Centre for Economic and Policy Research Discussion Paper 3872)

Por *Alejandro Izquierdo, Jacques Morisset y Marcelo Olarreaga*

Este trabajo identifica tres canales a través de los cuales se disemina la información en los mercados de importaciones y bursátiles de 14 países miembros de la OCDE. El primero de ellos es el de los efectos secundarios de los mercados comerciales en los mercados financieros y viceversa. El segundo y el tercer canal se refieren principalmente a la reputación de compradores y vendedores en terceros mercados. Ambos tienen una importancia igual para explicar los flujos bilaterales de importaciones, pero la reputación del comprador parece ser más relevante para los flujos bursátiles. Los tres canales pueden contribuir a explicar con mayor claridad los efectos del contagio de un mercado o un país a otro.

The Currency Union Effect on Trade: Early Evidence from EMU (WP-490)

Por *Alejandro Micco, Ernesto Stein y Guillermo Ordóñez*

En este trabajo se calcula el efecto inicial que ha tenido la unión monetaria y económica (UME) en el comercio internacional, utilizando un conjunto de datos de un panel que incluye la información más reciente sobre el comercio bilateral correspondiente a 22 países desarrollados entre 1992 y 2002. Los autores descubrieron que la UME aumenta el comer-

► Continúa en la página 9

Publicaciones nuevas

▶ viene de la página 8

cio bilateral entre países miembros de 5% a 10% en comparación con el comercio entre todos los demás pares de países, y de 9% a 20% en comparación con el comercio entre países que no forman parte de la UME. No hay señales de desviación de comercio.

The FTAA and the Location of FDI (WP-491)

Por *Eduardo Levy Yeyati, Ernesto Stein y Christian Daude*

¿Qué efecto tendrá el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en la inversión extranjera directa (IED) desde EE.UU. y Canadá hacia los países latinoamericanos? ¿De qué modo incidirá el ALCA en la IED en el resto del mundo? ¿Qué representa el ALCA para un país como México, cuyo acceso preferencial a EE.UU. puede verse diluido? ¿Habrá ganadores y perdedores? De ser así, ¿qué determinará si un país dado sale ganando o perdiendo? En este trabajo se analiza el efecto de la integración regional en la IED, así como los intentos de evaluar el impacto probable del ALCA en países latinoamericanos.

DOCUMENTOS DE TRABAJO DE LA RED DE CENTROS DE INVESTIGACIÓN

The Costs and Benefits of Privatization in Argentina: A Microeconomic Analysis (R-454)

Por *Sebastián Galiani, Paul Gertler, Ernesto Schargrodsky y Federico Sturzenegger*

Argentina ha seguido la tendencia mundial y ha emprendido importantes proyectos de privatización. ¿Pero ha mejorado con ello el bienestar de los trabajadores y consumidores argentinos? ¿De qué modo ha incidido la transferencia de empresas locales de aguas y aguas servidas a manos privadas sobre indicadores de salud tales como la mortalidad infantil? Dados los multitudinarios despidos que se han producido, ¿cabe sugerir que lo que se ha ganado en términos de rentabilidad se ha producido a costa de

los trabajadores? Este trabajo, que analiza datos tanto de empresas financieras como no financieras, da respuesta a éstas y otras preguntas, a fin de aclarar las cosas en cuanto a la privatización en Argentina.

Costs and Benefits of Privatization: Evidence from Brazil (R-455)

Por *Francisco Anuatti Neto, Milton Barossi Filho, Antonio Gledson de Carvalho y Roberto Macedo*

A fin de dar respuesta a la pregunta de si se justifica o no el descontento popular en Brasil con el programa de privatización, en este trabajo se analizan los efectos de la privatización en una amplia gama de variables económicas. En este documento también se analizan los efectos de la privatización en aspectos que inciden en el desarrollo de los mercados financieros, incluidos los derechos de los accionistas minoritarios. Concluye con recomendaciones para la democratización de la propiedad del capital a través de ofertas públicas en las que los trabajadores tienen derecho a participar utilizando pasivos del sector público, tales como depósitos en el Fondo de Garantía de Inamovilidad de los Trabajadores.

The Effects of Privatization on Firms and on Social Welfare: The Chilean Case (R-456)

Por *Ronald Fischer, Rodrigo Gutiérrez y Pablo Serra*

Este trabajo revela la variación de los beneficios de una industria a otra en el proceso de privatización de Chile. Las empresas propiedad del Estado que eran eficientes antes de la privatización experimentaron mejoras en su eficiencia. En los sectores de telecomunicaciones y electricidad, los cuales son sectores de monopolios naturales regulados, la utilidad ha venido en aumento, mientras que en áreas competitivas la utilidad ha disminuido. La privatización de las principales autopistas y puertos ha reducido los costos de transporte. La privatización del sistema de pensiones ha impedido que el sistema político se apropie el régimen de pensiones y la privatización del sistema

de seguridad ha puesto al descubierto ineficiencias del sistema público.

Privatization in Colombia: A Plant Performance Analysis (R-458)

Por *Carlos Pombo y Manuel Ramírez*

En este trabajo se describe la privatización de los sectores manufacturero y de electricidad de la economía colombiana durante los años 90. Los hallazgos del sector manufacturero sugieren que esas empresas han tenido un comportamiento cíclico en relación con sus competidoras privadas y que han emprendido procesos muy ajustados de reestructuración operativa en sus plantas. En el sector eléctrico, la privatización y el ingreso de la competencia en la generación eléctrica han tenido un impacto positivo en la eficiencia y las inversiones de las empresas eléctricas privatizadas, y la política regulatoria ha tenido un efecto positivo en la eficiencia productiva.

OTRAS PUBLICACIONES

Explaining Sudden Stops, Growth Collapse and BOP Crises: The Case of Distortionary Output Taxes. Calvo, G. NBER Working Paper 9864

En este trabajo se analiza un modelo según el cual el desarrollo es una función negativa de la carga fiscal. Además, el crecimiento pasa de elevado a bajo de modo discontinuo cuando la carga fiscal alcanza un nivel crítico. El colapso del crecimiento se vincula con un frenazo súbito de los ingresos de capital, la depreciación real y la caída de la producción; todo lo cual ha ocurrido durante crisis financieras recientes en mercados emergentes. La versión monetaria del modelo muestra que las crisis de la balanza de pagos pueden ser resultado de distorsiones fiscales. Se sugiere que las crisis de la balanza de pagos pueden ser una reacción justificada de los bancos centrales al desplome del crecimiento, aunque puede ser que las circunstancias hagan tal reacción altamente ineficaz. Una implicación importante de las

▶ Continúa en la página 10

Publicaciones nuevas

▶ viene de la página 9

políticas de este modelo es que, para poder evitar las crisis de frenazo súbito, los diseñadores de políticas deben mejorar las instituciones fiscales. En el mediano plazo, reducir los déficit fiscales resulta altamente eficaz.

Inflation Inertia and Credible Disinflation: The Open Economy Case.
Calvo, G., O. Celasun y M. Kumhof.
NBER Working Paper 9557

Este trabajo desarrolla un modelo de la inercia inflacionaria, basado en la optimización de la determinación escalonada de precios de evolución prevista en economías abiertas pequeñas. A diferencia de los modelos actuales de rigidez de precios, la transición hacia una tasa de inflación menor pero regular se toma su tiempo, incluso si es plenamente creíble, y guarda relación con pérdidas considerables de producción. Existe una compensación de la protección social entre esas pérdidas de producción y los beneficios que traen consigo distorsiones inflacionarias menores. Ante parámetros razonables, la estabilización de la inflación mejora la protección social. La tasa regular óptima se alcanza según la regla de Friedman.

Sudden Stops, the Real Exchange Rate, and Fiscal Sustainability: Argentina's Lessons.
Calvo, G., A. Izquierdo y E. Talvi.
NBER Working Paper 9828

Este trabajo propone otra explicación de la caída del programa de convertibilidad de Argentina basada en la vulnerabilidad del país a los frenazos súbitos de los flujos de capitales. Al comparar el desempeño de Argentina con el de otros países latinoamericanos que también acusaron los efectos del frenazo repentino que provocó la crisis en Rusia en 1998, se identifican indicadores claves de la vulnerabilidad que distinguieron a Argentina de esos otros países. También se postula una explicación del torbellino político que se produjo a raíz del frenazo súbito, basada en un argumento de guerra de desgaste vinculada con el conflicto de la redistribución de la riqueza provocado por

el frenazo súbito y el desplome fiscal. Este marco también contribuye a racionalizar la crisis bancaria que acompañó la caída del régimen de convertibilidad.

The Mirage of Exchange Rate Regimes for Emerging Market Countries.
Calvo, G. y F. S. Mishkin.
NBER Working Paper 9808

Este trabajo sostiene que buena parte de la discusión sobre la elección del régimen cambiario está mal dirigida. Se concluye que la elección de un régimen cambiario probablemente sea de importancia secundaria, comparada con el desarrollo de instituciones fiscales, financieras y monetarias capaces de generar el éxito macroeconómico en países de mercados emergentes. Esto sugiere que se debería dedicar menos atención a la preferencia general de un tipo de cambio flotante o fijo, y más a los arreglos institucionales más profundos. Concentrarse en las reformas institucionales más que en el régimen cambiario puede alentar a los países de mercados emergentes a ser más sólidos y menos propensos a las crisis.

Financial Dollarization and Central Bank Credibility. World Bank Working Paper Series 3082
Cowan, K. y Q-T. Do.

¿Por qué las empresas y los bancos mantienen pasivos denominados en divisas? Cowan y Do sostienen que la deuda en moneda extranjera tiene un efecto disciplinante cuando los objetivos del banco central divergen del bienestar social, al alterar el efecto que tiene la devaluación sobre la producción. Sin embargo, en un entorno de información imperfecta, experiencias anteriores negativas para el banco central inducen una dolarización excesiva de los pasivos, lo que a su vez limita su capacidad de desplegar una política monetaria óptima. El modelo tiene implicaciones claras de políticas para la tributación de pasivos en divisas, como expediente para alentar la diseminación de información perfecta y evitar las trampas de la dolarización, y fortalece el argu-

mento a favor de la independencia del banco central.

School Attendance, Child Labor and Local Labor Market Fluctuations in Urban Brazil.
Duryea, S. y M. Arends-Kuenning.
World Development 31(7): 1165-1178

Aunque desde hace tiempo ha quedado demostrado que la escasez de ingresos familiares es un factor determinante del trabajo infantil, una serie de trabajos recientes han empezado a destacar que el trabajo infantil también depende de variables propias del mercado laboral. Este trabajo demuestra que los niveles de empleo entre adolescentes de ambos sexos en las zonas urbanas de Brasil aumentan a medida que mejoran las oportunidades del mercado laboral local. También es más probable que los adolescentes abandonen los estudios a medida que las condiciones del mercado laboral local se hagan más favorables. En otras palabras, el efecto de sustitución tiende a compensar con creces el efecto del ingreso durante los períodos de mal desempeño económico.

What is the Role of Corporate Governance in Capital Flows? The Case of Latin America. Izquierdo, A.
Publicado en *Corporate Governance and Capital Flows in a Global Economy*, libro editado por P. K. Cornelius y B. Kogut. Oxford University Press

Según han revelado investigaciones recientes, la calidad de las normas y prácticas de gestión corporativa son determinantes fundamentales de los flujos de capitales. América Latina se caracteriza por niveles relativamente bajos de gestión corporativa, y tiene flujos de capitales considerablemente volátiles. El elevado nivel de volatilidad económica de la región se debe en parte al comportamiento de los flujos de capitales que, a su vez, acusan el efecto de factores externos. La región puede reducir la sensibilidad de los flujos de capitales a las sacu-

▶ Continúa en la página 11

Publicaciones nuevas

► viene de la página 10

didadas externas y por ende la volatilidad de sus economías si mejora la buena gestión corporativa.

Economic Crises and Natural Disasters: Coping Strategies and Policy Implications. Skoufias, E. *World Development* 31(7): 1087-1102

Este trabajo repasa doce estudios presentados en una conferencia que abarcó dos temas principales: i) la interacción entre las estrategias de solución de los hogares y el impacto de las crisis y los desastres naturales en varias dimensiones del bienestar (por ejemplo, el consumo y la nutrición infantil), y ii) algunas de las estrategias ex ante y ex post que las agencias oficiales pueden adoptar para proteger mejor a los hogares contra los efectos potencialmente adversos de la acumulación de sacudidas.

Is the Calorie-Income Elasticity Sensitive to Price Changes? Evidence from Indonesia. Skoufias, E. *World Development* 31(7): 1291-1307

Este trabajo utiliza datos de los sondeos del SUSENAS en Indonesia en 1996 y 1999 para analizar si la relación entre las variaciones del ingreso y la disponibilidad calórica ha variado y, de ser así, cuánto. El análisis empírico revela que la elasticidad del ingreso de la demanda total de calorías fue levemente menor en febrero de 1999 (un año de crisis con grandes variaciones en los precios relativos) que en febrero de 1996. Además, aumenta la elasticidad de la ingesta de calorías de cereales, al tiempo que disminuye la elasticidad de la ingesta de calorías de otras fuentes alimenticias. Esta dinámica se corresponde con la presencia de una limitación de la subsistencia obligatoria.

Consumption Smoothing in Russia: Evidence from the RLMS. Skoufias, E. *Economics of Transition* 11(1): 67-91

Este trabajo utiliza datos generados por expertos presentados de la V a la IX rondas del sondeo longitudinal de seguimiento de hogares rusos (Russian Longitudinal Monitoring Survey, RLMS) para analizar la medida en que los hogares pueden proteger su consumo de las fluctuaciones del ingreso. Se determinó que el consumo se protege parcialmente de las sacudidas idiosincrásicas del ingreso y que el consumo de alimentos se protege mejor que el de rubros no alimentarios. Esto sugiere que los ajustes del gasto no destinado a la alimentación puede ser un componente importante de las herramientas de gestión de riesgo de los hogares rusos.

Más allá del desempleo

► viene de la página 6

buena parte de la reasignación de empleos tenga lugar en empresas que se constituyen o cierran el mismo año indica que los propietarios o gerentes de compañías con pocos años de existencia ajustan continuamente su producción y su personal, basándose en sus cambiantes percepciones de las condiciones del mercado y de los costos de producción. Este proceso de ensayo y error es importante para el crecimiento. En países donde son bajos los costos de acceso y salida del mercado, los empresarios emprenden muchos proyectos y dan continuidad a los más prometedores. Por el contrario, en países con elevados costos de acceso y salida, los empresarios disponen de escasos incentivos para experimentar, y muchos proyectos prometedores ni siquiera se llegan a intentar. Esto también sugiere que la constante agitación es tanto causa como consecuencia del crecimiento de la productividad. En efecto, la investigación ha demostrado que el hecho de

que las plantas menos productivas salgan del mercado para ser reemplazadas por plantas nuevas representa entre 20% y 40% del crecimiento total de la productividad. Esos resultados ponen de manifiesto la importancia de que las empresas puedan contar con costos bajos de acceso y salida del mercado.

Las economías de mercado son extremadamente dinámicas y requieren de la reasignación constante de recursos, entre ellos el empleo, hacia los ramos donde más eficiente resulte su uso. Pasar por alto toda esta actividad o fijarse demasiado en los niveles de desempleo es arriesgarse a ignorar factores claves de la promoción de la productividad, el crecimiento y el bienestar de los trabajadores, las empresas y las economías como un todo. De hecho, el reto principal de las políticas públicas en este respecto es mantener en funcionamiento los motores del crecimiento, al tiempo que se proporciona una seguridad adecuada a los trabajadores.

La tarea...

► viene de la página 4

Honduras y Perú se destacan, mientras que Argentina, Brasil, Panamá y Uruguay exhiben la mayor necesidad de mejora. Pero la eficiencia no lo es todo. Para algunos gobiernos, de hecho, la equidad puede ser igualmente importante. La buena noticia para los encargados de definir políticas es que, al menos en este caso, quizá no tengan que elegir una cosa en lugar de la otra. Cuando se compara la eficiencia con la equidad no existe una relación inversa. En general, mientras mejor funcione el mercado laboral, menores serán las diferencias salariales entre los trabajadores en igualdad de condiciones y mayor será la equidad (véase el Gráfico 2). El problema está en el aseguramiento. Los países que mejor protegen a sus trabajadores contra el riesgo de perder el ingreso salarial también tienden a ser los menos eficientes en el desempeño de sus mercados laborales.

Mira quién habla

Esta sección del boletín brinda una síntesis de las presentaciones y eventos que ha patrocinado el Departamento de Investigación en los últimos meses.

La concepción óptima de las instituciones del mercado laboral

Olivier Blanchard, del Instituto de Tecnología de Massachussets (MIT), hizo una presentación en el BID el 18 de abril de 2003.

Los diseñadores de políticas deben ir más allá de las consideraciones inmediatas y analizar el mejor modo de concebir las instituciones de cada país, a fin de poder mejorar el desempeño del mercado laboral. Deben abordar ese ideal partiendo de su propia realidad y tomando en cuenta las imperfecciones actuales del mercado, para ofrecer una variedad de medidas apropiadas para cada país.

Los diseñadores de políticas se topan con dos clases de preguntas al concebir políticas e instituciones de protección laboral. En primer lugar, es preciso determinar el tipo y la profundidad de las imperfecciones del mercado laboral. Ellas incluyen: i) la existencia y profundidad de las negociaciones colectivas ex post y ii) la participación de interesados grandes y pequeños en el proceso de negociación colectiva. En segundo lugar, es preciso sopesar las instituciones y los remedios apropiados, de haberlos. Entre las posibilidades figuran: i) el seguro de desempleo y la forma que debe tomar, y ii) protección del empleo y su forma más apropiada.

En un mercado laboral ideal los trabajadores sienten aversión al riesgo, las empresas tienen una posición neutra y no hay problemas de información ni de contratación. Las compañías tienen a sus trabajadores totalmente asegurados, pagan salarios fijos y beneficios de liquidación en caso de reducción de personal. Los empleos improductivos se eliminan, ya que se producen reducciones de personal si el costo de conservar a un empleado es mayor que el costo de pagar su liquidación. Dicha situación eliminaría cualquier compensación entre seguro y eficiencia, y el Estado no tendría motivo alguno para intervenir.

Sin embargo, las condiciones del mercado no son ideales. En primer lugar,

dado que se desconoce cuánto puede durar el desempleo, un pago fijo a la conclusión de la relación laboral constituye un seguro precario. En segundo lugar, si se efectúan pagos durante un tiempo, las empresas no están bien equipadas para hacerle seguimiento a la búsqueda de empleo por parte de los trabajadores ni a su situación laboral. Esta situación da pie a la creación de una institución que se ocupe del desempleo, ya que el Estado cuenta con ventajas comparativas en términos de información y logística.

Puede que la diferencia más importante entre la teoría y la práctica sea la presencia de mecanismos de fijación de salarios ex post. Esta posibilidad tiende a limitar la contratación y a aumentar el desempleo, ya que las empresas se ven expuestas a mayores costos en términos de salarios y beneficios, al igual que las pérdidas de eficiencia que conlleva el enganche y la capacitación de trabajadores nuevos. En tales circunstancias se puede compensar los costos que experimentan las empresas al requerirles que no paguen una cobertura absoluta y hacer que los trabajadores, al igual que las empresas, efectúen aportes al sistema de seguro de desempleo. Es probable que este enfoque produzca ciertas ineficiencias y que genere menores niveles de protección, pero también es probable que asegure una cobertura amplia de los trabajadores.

En la concepción óptima de las instituciones del mercado laboral queda por definir toda una serie de cuestiones. En primer lugar, puede resultar difícil de crear un sistema de beneficios basado en pagos por tiempo indefinido y condicionados a que los trabajadores acepten ofertas de empleo. En particular, los trabajadores de esas instituciones gubernamentales que conozcan personalmente a trabajadores desempleados, se mostrarán renuentes a obligarles a aceptar empleos poco deseables. En segundo lugar, puede que los pagos directos de liquidación todavía tengan un papel que desempeñar; aunque puede que no sean una medida muy eficiente que se diga, pueden ayudar a sobrellevar los costos

sicológicos y emocionales de la pérdida del empleo. En tercer lugar, es preciso determinar el papel que le ha de corresponder al poder judicial en el sistema de desempleo. En cuarto lugar, puede que algún mecanismo de aseguramiento propio por parte de los trabajadores tenga un papel que cumplir. Por último, es preciso sopesar otras instituciones y políticas pertinentes. Las mismas pueden incluir: i) un salario mínimo, si se fija a un nivel bajo; ii) la creación de un impuesto sobre la renta negativo o un ingreso garantizado, y iii) apoyo para la educación y capacitación, al igual que la retención de los trabajadores desplazados. Al seleccionar una gama apropiada de instituciones y medidas, los diseñadores de políticas deben tratar de determinar cuál es el conjunto óptimo de instituciones, y luego modificar su concepción atendiendo a consideraciones de la economía política.

Estados débiles y el agujero negro de la administración pública

Francis Fukuyama (de la Facultad de Estudios Internacionales Avanzados de la Universidad Johns Hopkins) dio una conferencia en el BID el 9 de mayo de 2003.

La capacidad de las instituciones ha sido objeto de una gran atención en el campo de la economía política y aquello de que "las instituciones sí importan" ya es una letanía en los círculos internacionales del desarrollo. Sin embargo, tal como observó el profesor Fukuyama, las iniciativas concebidas para apuntalar la capacidad de las instituciones a menudo fracasan debido a la incapacidad de entender la naturaleza de la administración pública. Partiendo de un marco analítico básico para examinar el papel del Estado en los asuntos económicos, ilustró la manera en que ciertas dinámicas organizacionales inevitablemente frustran los mejores esfuerzos de las instituciones financieras internacionales, los profesionales del desarrollo y otros interesados, y por qué los programas predefinidos para

► *Continúa en la página 13*

Mira quién habla

► viene de la página 12

mejorar la buena gestión gubernamental a menudo están predestinados al fracaso.

¿Conviene reducir el tamaño de un Estado grande y débil, o fortalecerlo? El pensamiento en cuanto a este aspecto está evolucionando hacia lo segundo, incluso entre los defensores a ultranza del libre mercado. Hace poco Milton Friedman dijo que aunque hace diez años le habría aconsejado a un país en transición que "privatice, privatice y privatice", últimamente ha llegado a reconocer lo prudente que resulta contar de antemano con un estado de derecho vigoroso.

Aún así, ¿cómo se hace para fortalecer un Estado? Uno de los elementos claves es una administración pública sólida. Afortunadamente existe un compendio de conocimientos técnicos altamente desarrollados sobre la materia, y capacidades tales como la elaboración de presupuestos, la gestión de la banca central y la gerencia de recursos humanos son transferibles de un pueblo, contexto y país a otro.

Sin embargo, no todos los aspectos de la administración pública son igualmente receptivos a reglas formales y universales. La primera complicación tiene que ver con la división del trabajo. Si bien en teoría la asignación de empleos es considerablemente simple y jerárquica, en las organizaciones del mundo real inevitablemente surgen disfunciones, entre ellas barreras al flujo de la información y de la innovación. A fin de cuentas, se trata de problemas políticos que requieren de soluciones políticas.

Se genera una medida de ambigüedad mayor aún a causa de los problemas que conlleva la relación mandante-mandatario. A menudo se proponen sistemas de vigilancia y rendición de cuentas, como mecanismos para garantizar la concordancia de intereses. Pero, ¿por qué hasta los más costosos de estos sistemas frecuentemente resultan ineficaces? En muchos casos, ni siquiera los mandantes tienen totalmente claros sus propios intereses a largo plazo. La falta de una bola de cristal con la que se pueda predecir el futuro deja abierta la puerta a una diversidad de puntos de vista e interpretaciones. El hecho de que muchos resultados del sec-

tor público son producidos por grupos de funcionarios públicos también frustra los esfuerzos para hacer valer la rendición de cuentas a nivel individual.

Aparte de estas características organizativas internas, la naturaleza misma de muchos servicios o productos gubernamentales se opone a una supervisión fácil. Cada servicio tiene dos dimensiones básicas: el volumen de transacciones y el grado de especificidad de los servicios. La primera está relacionada con el número de decisiones a ser tomadas en un lapso de tiempo dado. Los bancos centrales, que pueden fijar las tasas de interés varias veces al año, manejan un bajo volumen de transacción, mientras que los sistemas públicos de salud manejan niveles elevados. La especificidad es la facilidad con la que se puede determinar la calidad del resultado. El mantenimiento de aeronaves obedece a un alto nivel de especificidad, mientras que la orientación vocacional en la escuela secundaria tiene un nivel de especificidad bajo. Los productos y servicios que mejor se adaptan a los mecanismos de supervisión tienen niveles elevados de especificidad y bajos volúmenes de transacción. Sin embargo, la mayoría de los servicios y productos públicos, tales como la educación pública, se ubican fuera de esa categoría y por lo tanto se resisten a toda medición.

Entonces, ¿de qué modo se puede fortalecer a las instituciones que producen esos servicios? A este respecto, Fukuyama señaló la importancia de factores claves, tales como el capital social. Si bien no hay forma alguna de transplantar colectivamente actitudes y prácticas culturales, existen oportunidades de cultivar normas organizacionales a nivel micro, lo que permite interiorizar la rendición de cuentas. Por ejemplo, crear una cultura en el lugar de trabajo que promueva el orgullo por la calidad de los resultados personales, puede resultar un sustituto deseable de los sistemas formales de supervisión y rendición de cuentas.

Por lo tanto, mejorar la capacidad institucional tiende a ser más un arte que una ciencia, y la mejor solución a menudo es local, o al menos depende de una com-

presión cabal de las condiciones locales. En el caso de tareas con un bajo nivel de especificidad y un elevado volumen de transacción, la mentalidad de talla única en el diseño de los programas de desarrollo resulta equivocada. Por ende, la lección es que conviene tener un buen juicio a la hora de identificar las instituciones a las que se han de dirigir las iniciativas de mejoramiento de la capacidad, así como proceder de manera informada y apropiada.

Fukuyama concluyó con la advertencia de que los esfuerzos externos para crear capacidad institucional a veces han producido más mal que bien. A menudo existe un efecto de compensación entre la rapidez de los resultados de programas de desarrollo y la capacidad de fortalecimiento, al obrar por medio de organizaciones locales tales como los ministerios de salud. Debido a lo breve de los horizontes de tiempo y a un deseo de resolver problemas específicos de desarrollo, los donantes extranjeros a menudo preparan a sus propias instituciones para que apliquen sus programas, en desmedro de la capacidad local. Si los profesionales del desarrollo internacional son verdaderamente serios en cuanto a la creación de instituciones nacionales más sólidas y vigorosas, deben acometer y resolver esta cuestión de desplazamiento.

Reavivar la esperanza en América Latina: ¿Qué papel le toca al BID?

Ricardo Hausmann (de la Facultad de Gobierno Kennedy de la Universidad de Harvard), ante la Junta Directiva del Banco, el 24 de junio de 2003.

Al concluir cada una de las dos guerras mundiales, la mayoría de los países que tomaron parte en ellas necesitaron siete años para acercarse al nivel de desempeño económico que tenían antes de la conflagración. Pero a América Latina como un todo le ha tomado 20 años alcanzar una recuperación muy limitada de la crisis de la deuda. ¿Por qué? Ricardo Hausmann presentó dos hipótesis plausibles, aunque no

► Continúa en la página 14

Mira quién habla

► viene de la página 13

mutuamente excluyentes, sobre las dos décadas perdidas de América Latina. La primera explicación tiene que ver con la devastadora combinación de la volatilidad del flujo de capitales y el “pecado original” (la incapacidad de los países de endeudarse en el exterior en su moneda nacional). La segunda sugiere que la teoría del crecimiento en sí misma es errónea. Hausmann ofreció sugerencias sobre lo que el BID puede hacer en ambos ámbitos para contribuir a mejorar el crecimiento en la región.

Igual que a comienzos de los años 80, los flujos de capital a América Latina durante las etapas posteriores a la crisis de Asia experimentaron un “frenazo súbito” inesperado y considerable. Según Hausmann, ese frenazo súbito fue provocado por el pecado original. De los aproximadamente \$84.000 millones de los papeles de deuda de los países en desarrollo en manos de residentes de EE.UU., sólo \$2.600 millones están denominados en monedas de países en desarrollo. De hecho, la cartera financiera mundial se halla concentrada abrumadoramente en las cinco monedas más importantes. Esto les genera a los mercados emergentes toda una serie de problemas secundarios. Si un país acumula la deuda extranjera externa neta, su riqueza se ve afectada por los vaivenes cambiarios. Cuando la moneda nacional se deprecia ante un descalce de divisas imposible de cubrir y su efecto en el balance general del país, la capacidad del banco central de llevar adelante una política monetaria eficaz queda básicamente paralizada. Los vaivenes del tipo de cambio que inciden en los mercados emergentes son considerables y persistentes, y a su vez conducen a fluctuaciones del PIB real. Este cúmulo de problemas puede llevar a crisis que cumplan sus propios vaticinios.

¿Qué deberían hacer las instituciones financieras internacionales para abordar este problema? Hausmann, Eichengreen y Panizza proponen que las instituciones financieras internacionales y los gobiernos del G-7 pueden emitir instrumentos de deuda que responda a un índice basado en un grupo de monedas de mercados emergentes ajustadas por inflación. Tal índice tendría varias ventajas, entre ellas

la revalorización, una volatilidad baja y una correlación negativa con el consumo de países industrializados; en total, sería un vehículo prometedor tanto para países inversionistas como deudores. Dado que las instituciones financieras internacionales disfrutaban de una clasificación de AAA, tienen acceso a una amplia gama de activos y cuentan con la posibilidad de cubrirse contra el riesgo cambiario convirtiendo préstamos a miembros del índice de mercados emergentes en préstamos indexados en moneda local. El BID también podría desarrollar un mercado de largo plazo a tasa de interés fija en Nueva York para sus préstamos en monedas latinoamericanas. Esos bonos se podrían denominar en pesos, pero se podrían pagar en dólares estadounidenses de conformidad con las leyes de Nueva York. De ese modo, las instituciones financieras internacionales podrían convertirse en parte de la solución del pecado original, en vez de ser parte del problema. Hausmann también bosquejó algunas maneras en que los miembros del G-7 podrían emitir instrumentos de deuda denominados en el índice, sin quedar expuestos al riesgo de descalces de divisas.

Pero el decepcionante historial económico latinoamericano tiene otros aspectos además del pecado original y los frenazos súbitos. Según Hausmann, parte del problema es que la mentalidad de los diseñadores de políticas y los profesionales del sector puede ser estructuralmente imprecisa. El ingreso de un país depende, básicamente, de la disponibilidad y productividad de los factores, así como de la capacidad percibida de los inversionistas para retener la propiedad de las utilidades. Las iniciativas para enfocar las reformas en estos campos se han quedado cortas, en parte debido a que es difícil identificar las áreas con problemas, determinar la naturaleza de la interacción entre las diversas áreas de políticas y desenmarañar las causas de los efectos. Por ejemplo, aunque se le ha dado un gran crédito a la acumulación de factores como herramienta para fomentar el crecimiento, Hausmann sostiene que lo que impulsa la acumulación es, de hecho, el crecimiento, mediante una

mayor productividad y una mayor demanda de factores. Se necesita urgentemente una nueva mentalidad en cuanto a la promoción del crecimiento, en vista de que hasta los mejores planes se desperdician cuando no existe la estabilidad política y fiscal necesaria para hacerlos progresar, y es difícil mantener esa estabilidad si no hay crecimiento.

¿Cómo pueden los países en desarrollo salirse de este círculo vicioso? A través del “descubrimiento propio”: el proceso de elegir los productos adecuados. La mayoría de los países en desarrollo, en vez de inventar productos nuevos, eligen una serie de bienes y servicios en los que especializarse de entre la abrumadora variedad que ofrece el mercado mundial. Este proceso resulta costoso y lento, pero es susceptible de copiarse y refinarse fácilmente una vez que alcanza el éxito. Para poder desempeñar eficazmente un papel de apoyo en el proceso, los gobiernos deben apartarse de los extremos que representan el enfoque de mercado con poca interferencia y una posición excesivamente proteccionista que favorezca a sectores inviables. Se puede lograr una tercera y mejor vía mediante la aplicación de medidas tales como atraer a inversionistas foráneos y subsidiar la adaptación e innovación tecnológica y la capacitación en el trabajo. El BID puede desempeñar un papel determinante al aplicar un enfoque de las mejores prácticas a la creación de instituciones que sean eficaces en la promoción del descubrimiento propio, y al servir como conductor para la disseminación de información y de las lecciones aprendidas por la región.

Causas y consecuencias de la estabilidad financiera en América Latina: La reacción interna vs. la reacción global para limitar la inestabilidad financiera en América Latina

John Williamson (del Instituto para la Economía Internacional) se dirigió a la Junta Directiva del BID el 16 de julio de 2003.

John Williamson, quien resumió el “Consenso de Washington” que moldeó las

► Continúa en la página 15

Mira quién habla

► viene de la página 14

reformas de políticas de los años 90, observó que América Latina ha estado aquejada de inestabilidad financiera desde los inicios de su independencia. Algunas de las sacudidas experimentadas por la región han sido internas, tales como crisis políticas y desastres naturales, pero la mayoría se han derivado de fuentes externas. Sin embargo, los países de la región se han hecho especialmente vulnerables a las sacudidas, a causa de errores de políticas que han agudizado las fluctuaciones cíclicas de sus economías.

¿Cuál es la mejor forma en que esos países pueden reducir su vulnerabilidad? Dado que luce poco probable que se produzcan cambios en el sistema financiero internacional en el corto plazo, los países deben analizar su situación interna. Aunque los fondos de estabilización han resultado infructuosos en buena medida, dada la falta de voluntad política para abstenerse de gastar los ingresos extraordinarios, hay disponibles otras políticas.

La primera de ellas es una política fiscal anti-cíclica, preferiblemente mediante el diseño y uso concordante de mecanismos de estabilización automática. El objetivo de la política anti-cíclica se debe reforzar con medidas políticas y con la supervisión de pares de la región, inspirada en el Pacto Europeo para el Crecimiento y la Estabilidad. Además, los ingresos tributarios se deben mantener a la par del crecimiento nominal del PIB, mientras que el gasto no debería aumentar con mayor rapidez que el PIB real; por lo tanto, luce poco aconsejable aplicar un enfoque de oferta.

La supervisión de la política fiscal debe estar a cargo de un organismo regional. El FMI es demasiado grande para concentrarse eficazmente en esta clase de seguimiento, y una entidad subregional como el Mercosur es de alcance muy limitado. El ALCA teóricamente podría proporcionar mecanismos para llevar adelante dicha revisión, pero las experiencias del ALCAN y el acuerdo de libre comercio entre EE.UU. y Chile son poco alentadoras. Alguna de las tres organizaciones regionales que existen actualmente—el BID, la OEA o la CEPAL—puede ser adecuada para esta

actividad, aunque actualmente ninguna de ellas se halla debidamente equipada para la tarea. Para poder emprender esas actividades, cualquiera de esas organizaciones, especialmente el BID, debe abordar los siguientes asuntos: i) los medios para desarrollar conocimientos y experiencia, ii) determinar los costos de la supervisión de la política fiscal, y iii) determinar si los miembros no regionales de esas organizaciones se deben recusar del proceso de supervisión.

Un segundo medio para disminuir la vulnerabilidad es procurar una política cambiaria apropiada. Las crisis de la región a menudo han sido provocadas por intentos de mantener un tipo de cambio fijo o un régimen de ajuste gradual del tipo de cambio. Esas herramientas han quedado obsoletas y los mayores países de la región tienen regímenes de cambio flotante, si bien no tan libres como quisieran algunos. Dada la obsolescencia de los regímenes de tipo fijo y de ajuste gradual, una dolarización directa también es cuestionable.

El tercer ámbito en el que los países pueden reducir su vulnerabilidad es ejerciendo un mayor comedimiento en el endeudamiento, cuando los flujos internacionales de capitales son abundantes y las fuentes de crédito se muestran muy dispuestas a otorgar préstamos. A fin de moderar el endeudamiento excesivo del sector privado cuando los flujos de capitales internacionales son abundantes, los gobiernos pueden aplicar medidas que incluyen los controles del capital, un *encaje* y un impuesto tipo Tobin—estos dos últimos provocan menos distorsiones y resultan más benignos para los mercados que los controles tradicionales del capital, y no castigan el financiamiento interno.

En cuarto lugar, los países pueden disminuir su vulnerabilidad a las sacudidas externas reduciendo los descalces de divisas. El descalce de divisas es resultado de la poca disposición de las fuentes de crédito a otorgar préstamos en monedas propensas a la inflación y a la pérdida de su valor real, y los países pueden aplicar medidas destinadas a disipar los temores de los acreedores. Una de tales medidas

es la indexación de la deuda de largo plazo (en lugar de la indexación de los salarios o del circulante, medidas que han demostrado ser infructuosas). La indexación de largo plazo excluye la capacidad de "eliminar" la deuda mediante la inflación, pero al mismo tiempo reduce la vulnerabilidad a las devaluaciones producidas por las sacudidas. Igualmente vale la pena considerar la propuesta de Hausmann, Eichengreen y Panizza (que tocó Ricardo Hausmann en su presentación del 24 de junio), de que es posible emitir instrumentos de deuda garantizados por las instituciones financieras internacionales y denominados según un conjunto de divisas de mercados emergentes.

La adopción de tales medidas suscita varias preguntas. En primer lugar, ¿deben los países considerar la posibilidad de vender instrumentos de deuda nacional indexados a inversionistas internacionales? Una desventaja posible de este enfoque es una tasa de interés real más alta que la de otros instrumentos, pero compensada con el beneficio posible de que puede mejorar su capacidad de compartir el riesgo. En segundo lugar, ¿querrán los países convencer al sector privado de que se endeude del mismo modo y, de ser así, cómo podrían hacerlo? Una posibilidad para fomentar el uso de instrumentos de deuda nacional indexados en el sector privado es aplicar tasas tributarias diferenciales al pago y cobro de instrumentos de deuda indexada distintas a las aplicables a otros tipos de deuda. En tercer lugar, ¿cuál es el papel del BID en ayudar a los países a reducir su vulnerabilidad a las sacudidas? Para contribuir a eliminar los descalces, el BID podría reducir los préstamos en divisas y apoyar las emisiones de bonos según la propuesta de Hausmann, Eichengreen y Panizza. A fin de disminuir otras fuentes de vulnerabilidad, el BID puede brindar su ayuda a los países mediante la supervisión de sus pares, para garantizar la aplicación de políticas anticíclicas, así como alentar a los gobiernos a limitar el endeudamiento externo durante épocas de bonanza y desalentar el endeudamiento excesivo del sector privado.



Noticias sobre nuestras redes

La Red de Centros de Investigación tiene el agrado de anunciar las instituciones seleccionadas para realizar los siguientes estudios:

Buena gestión empresarial en América Latina y el Caribe

- Universidad de San Andrés (UDESA), Argentina
- Centro para la Estabilidad Financiera (CEF), Argentina
- Escuela de Estudios Empresariales de Posgrado de la Universidad Federal de Río de Janeiro (COP-PEAD), Brasil
- Centro de Gobierno Corporativo, Pontificia Universidad Católica de Chile (PUC)
- Universidad del Rosario, Colombia
- Ecoanálisis, Costa Rica
- Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA), Venezuela

Para mayor información sobre las propuestas específicas o sobre la Red de Centros, por favor visite nuestro sitio web: www.iadb.org/res/researchnetwork

Instituciones políticas, procesos de diseño de políticas y resultados de las mismas

- Instituto DataBrasil, Universidade Cândido Mendes, Brasil
- Universidad Adolfo Ibáñez, Escuela de Gobierno, Chile
- Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo (FEDESARROLLO), Colombia
- Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), Ecuador
- División de Estudios Políticos, Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), México
- Desarrollo, Instituto de Capacitación y Estudios, Paraguay
- Centro de Investigación, Universidad del Pacífico, Perú
- Departamento de Economía, Universidad de la República, Uruguay
- Universidad Católica Andrés Bello (UCAB) e Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA), Venezuela

Red de Seguimiento de Políticas Sociales

La segunda reunión de la Red de Seguimiento de Políticas Sociales se celebrará los días 6 y 7 de noviembre en Río de Janeiro, Brasil. El objetivo de la Red es mejorar la capacidad de los países latinoamericanos y caribeños para evaluar el impacto de las políticas sociales y mejorar la concepción de las políticas referidas al ámbito social. Esta reunión se concentrará en la evaluación de programas de salud y nutrición. www.iadb.org/res/socialpolicy

Red Financiera Latinoamericana

La Red financiera latinoamericana (LFN) realizará su primer taller los días 11 y 12 de diciembre en Buenos Aires, Argentina. La LFN, organizada conjuntamente por la RES y la Facultad de Negocios de la Universidad Torcuato Di Tella, procura promover el análisis de alto nivel de cuestiones financieras y propiciar vínculos entre la comunidad académica y los diseñadores de políticas de América Latina y el Caribe. Este taller se centrará en el análisis de temas bancarios. www.utdt.edu/~lfn.

Conferencias y seminarios

Estadistas y académicos para una América Latina mejor

30 de octubre, Washington, D.C. (EE.UU.).

La globalización y los mercados laborales en América Latina

20 y 21 de octubre, Brasilia (Brasil)

Replanteamiento de la reforma estructural en América Latina

23 y 24 de octubre, Atlanta, Georgia (EE.UU.).

Se buscan buenos empleos en Perú: Seminario de difusión del IPES

11 de noviembre, Lima (Perú).

Se buscan buenos empleos en Colombia: Seminario de difusión del IPES

13 de noviembre, Bogotá (Colombia).

www.iadb.org/res/events

Terapias...

► *viene de la página 7*

gasto gubernamental, a medida que aumentase el desempleo en una recesión, y reducir el gasto automáticamente cuando se recupera el empleo. Desafortunadamente, en América Latina la política fiscal es de naturaleza fuertemente pro-cíclica. Como mínimo, el financiamiento del sistema de seguridad social requiere suavizar esa naturaleza cíclica.

A largo plazo, los países latinoamericanos probablemente se podrán beneficiar

de un estado benefactor más desarrollado, tanto a través de una mayor estabilidad macroeconómica como de un menor riesgo de que la población se vea afectada cuando haya inestabilidad. En palabras de Nancy Birdsall, del Carnegie Endowment for International Peace, ello requerirá de una "gestión fiscal brillante" en la que haya más confianza de la ciudadanía en su gobierno, y mayor transparencia y rendición de cuentas.